



MINISTÈRE DE L'AGRICULTURE,  
DE L'ÉLEVAGE ET DE LA PÊCHE

RÉPUBLIQUE DU BÉNIN



Schweizerische Eidgenossenschaft  
Confédération suisse  
Confederazione Svizzera  
Confederaziun svizra

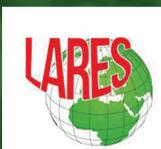
Direction du développement  
et de la coopération DDC

# CAPITALISATION DE **LA PHASE 2** DU **PASDER**

OCTOBRE 2021

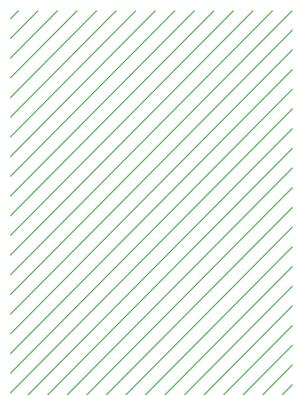


  
swisscontact





# Capitalisation de la phase 2 du Programme d'Appui au Secteur du Développement Rural (PASDeR) dans les départements du Borgou et de l'Alibori (Nord-Bénin)



Rapport final

Décembre 2021



## Remerciements

L'équipe de Target Consulting L'équipe de Target Consulting remercie l'équipe du PASDeR et M. Jacques Messanh ESSOU, le Chargé de Programme PASDeR3- Swisscontact Bénin pour leur accueil et leur disponibilité.

Il remercie enfin toute l'équipe du PASDeR et les partenaires sur terrain BABA-AGBA Abibou, KILAY Iliassou, BIO OROU KPERA, BOUKARI BATA Alassane, KORA Séro DJOBO Kader, BONI YARA K. Rachidi, YAROU GOUNOU Abdou-Azizou, BIAOU Basile, YACOUBOU H. Rahamatou, BROUTANI SamirLACHIHA Amadou, ABOUDOU Malick, ESSOU M. Jacques pour leur disponibilité durant cette mission.

Ce document de capitalisation a été rédigé par Fréjus Thoto, Folakê Koutchadé et Sthella Gankpa dans le cadre de la mission de capitalisation du programme PASDeR2 menée par Target Consulting sous le leadership de Claude Ntahuga. D'autres supports de capitalisation ont été élaborés dont notamment un film documentaire, des capsules vidéo, des plaquettes, une brochure et une page web interactive et géoréférencée sur les expériences et acquis du programme.

---

Copyright © Consortium SwissContact/LARES

h.....	ii
<b>Liste des sigles et acronymes.....</b>	<b>vi</b>
<b>De quoi s'agit-il ?.....</b>	<b>1</b>
<b>_____ Vue d'ensemble des résultats et de l'impact du programme PASDeR2.....</b>	<b>2</b>
<b>_____ Principes d'intervention du programme PASDeR2.....</b>	<b>3</b>
<b>Fiche 1 : Gouvernance et renforcement des Organisation Socio-Professionnelles (OSP) : point de départ et levier du développement agricole.....</b>	<b>5</b>
<b>Une approche intégrée pour accroître la productivité des systèmes agropastoraux.....</b>	<b>7</b>
Fiche 2 : Le Service de Santé Animale de Proximité (SSAP).....	7
Fiche 3 : Amélioration génétique des races locales.....	9
Fiche 4 : Facilitation de l'accès des éleveurs aux intrants de production.....	11
Fiche 5 : Du fourrage comme réserve pour le bétail et source de revenu : <b>Expérience réussie de Toumon Tina Gueguire.....</b>	<b>13</b>
Fiche 6 : Facilitation de l'accès aux intrants de production : expérience de l'URP/BA sur l'accès aux semences certifiées de soja (variété TGX1910_14F).....	14
Relever le défi du financement agricole avec une solution structurée et pertinente.....	16
Fiche 7 : Le FCDA : Une innovation pionnière du PASDeR pour le financement des Exploitations Familiales Paysannes.....	16
Fiche 8 : Toko N'Gobi Abel, le créateur de machines agricoles au service des producteurs de Gougounou.....	19
Fiche 9 : Décorticage du riz : l'expérience réussie du groupement des femmes de Totorou grâce au Fonds Communal de Développement Agricole (FCDA).....	21



Fiche 10 : Transformation du fromage de soja et amélioration des conditions de travail des femmes : Expérience du Groupement AN KOU AMON.....	22
Fiche 11 : Meilleur accès au financement pour plus d'efficacité : l'histoire des femmes de Totorou.....	24
Fiche 12 : FCDA – Réflexion sur le partenariat innovant entre le PASDeR2 et l'ONG Canal Développement.....	26
<b>Construire et gérer des infrastructures agropastorales qui rendent service aux acteurs agricoles.....</b>	<b>28</b>
Fiche 13 : Infrastructures - Maîtrise d'ouvrage communautaire (par les OSP) dans la mise en œuvre du PASDeR2.....	28
Fiche 14 : Infrastructures agropastorales : le défi de la gestion.....	31
Fiche 15 : Autonomisation des femmes – le coup de pouce du PASDeR2 aux femmes maraîchères.....	32
Fiche 16 : Un jardin communautaire aménagé pour les femmes maraîchères.....	34
<b>Le double objectif de la mécanisation agricole : améliorer la productivité et générer des ressources pour les OSP et leurs membres.....</b>	<b>35</b>
Fiche 17 : Approche de promotion de la mécanisation agricole par les OSP.....	35
Fiche 18 : Moussa Aboubakari, de mécanicien à tractoriste.....	36
Accès aux marchés : Quand les producteurs agricoles et les éleveurs prennent les choses en main.....	39
Fiche 19 : Approche « inclusive market » pour faciliter l'accès au marché pour les petits producteurs.....	39



Fiche 20 : Recueil de bonnes pratiques sur la commercialisation du bétail à travers les marchés autogéré.....	41
<b>Transformer la vie des femmes par un meilleur positionnement dans les chaînes de valeurs agricoles.....</b>	<b>44</b>
Fiche 21 : Renforcer les capacités des femmes transformatrices pour améliorer leurs revenus.....	44
Fiche 22 : Transformation du fromage de soja et amélioration des conditions de travail des femmes : Expérience du Groupement AN KOU AMON.....	46
Fiche 23 : Tamou Marie et l'autonomisation des femmes : l'histoire d'une vie.....	48
Fiche 24 : ASSOUMA Rachidatou : une femme formée à la transformation du soja en fromage, au service d'autres groupements de femmes de la commune de Ségbna.....	50
Fiche 25 : Gestion de la COVID-19 : Expérience et leçons du PASDeR2.....	52

## Liste des sigles et acronymes

<b>AFEA</b>	Association des Fabricants d'Equipements Agricoles
<b>AGR</b>	Activités Génératrices de Revenus
<b>ATDA</b>	Agence Territoriale de Développement Agricole
<b>Canal Dev</b>	ONG Canal Développement
<b>CARDER</b>	Centre Agricole Régional pour le Développement Rural
<b>CFE</b>	Centre Financier aux Entreprises
<b>CIM</b>	Chambre Interdépartementale de Métiers
<b>CTDO</b>	Conseiller Technique en Développement Organisationnel
<b>DDAEP</b>	Direction Départementale de l'Agriculture, de l'Elevage et de la Pêche
<b>DDC</b>	Direction du développement et de la coopération Suisse
<b>EFP</b>	Exploitations Familiales Paysannes
<b>FAO</b>	Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture
<b>FCDA</b>	Fonds Communal de Développement Agricole
<b>FECECAM</b>	Faïtière des Caisses d'Epargne et de Crédit Agricole Mutuel du Bénin
<b>IMF</b>	Institutions de Microfinances
<b>LARES</b>	Laboratoire d'Analyse Régionale et d'Expertise Sociale
<b>MOP/MOC</b>	Maitrise d'Ouvrage Publique / Maitrise d'Ouvrage Communale
<b>OSP</b>	Organisations Socio-Professionnelles
<b>PASDeR</b>	Programme d'Appui au Secteur du Développement Rural
<b>PDIEM</b>	Programme de Développement des Infrastructures Economiques et Marchandes
<b>PNAG</b>	Programme National d'Amélioration Génétique
<b>SFD</b>	Systèmes Financiers Décentralisés
<b>UCOPER</b>	Union Communale des Organisations Professionnelles d'Eleveurs de Ruminants
<b>UFAG</b>	Unité de Facilitation et d'Appui à la Gestion des partenariats
<b>UDOPER</b>	Union Départementale des Organisations Professionnelles d'Eleveurs de Ruminants
<b>URP</b>	Union Régionale des Producteurs



Ce document de capitalisation présente un narratif sur ces thèmes et a servi de base pour l'élaboration d'autres supports de capitalisation dont notamment un film documentaire, des capsules vidéo, des plaquettes, une brochure et une page web interactive et géoréférencée sur les expériences et acquis du programme.

## De quoi s'agit-il ?

Le Programme d'Appui au Secteur du Développement Rural (PASDeR) est un programme de la Coopération Suisse au Bénin qui a pour objectif d'amener, les exploitations familiales agricoles, pastorales et d'artisans à contribuer durablement au développement socio-économique, en vue de la réduction de la pauvreté. De manière spécifique, le PASDeR vise « une amélioration de la productivité des exploitations agricoles paysannes (EFP) de 10% dans au moins trois filières avec le renforcement de l'accès aux services agricoles adaptés et de qualité ». La phase 2 du PASDeR fait suite à la première phase mise en œuvre dans quatre communes des départements de l'Alibori et du Borgou et dont les expériences ont été capitalisées pour le lancement de la phase 2. Le PASDeR2 s'étend à six communes augmentant ainsi le nombre de communes d'intervention à dix (10). La mise en œuvre de cette phase s'est faite suivant une nouvelle approche de responsabilisation des acteurs à la base, en particulier les organisations socio-professionnelles (OSP), en termes d'appropriation et d'internalisation des procédures et processus et suivant un processus participatif sous la supervision du Consortium Swisscontact-LARES en charge de la mise en œuvre.

Les organisations recherchent souvent les bonnes pratiques à l'extérieur et ignorent généralement les solutions qui découlent de leurs propres expériences opérationnelles. Par conséquent, les solutions conçues et mises en œuvre pour régler un problème

particulier ne sont pas répliquées pour relever des défis similaires dans le futur ; les nouveaux programmes ne s'inspirent pas des enseignements tirés de l'expérience et le « savoir-faire » crucial que détiennent les membres de l'organisation se perd. Par ailleurs, la plupart des organisations ont des difficultés à documenter leurs expériences (succès et échecs par exemple, et notamment les connaissances tacites) et à les communiquer à leurs parties prenantes pour renforcer leurs résultats opérationnels et ambitions stratégiques. Ainsi, des programmes arrivent à terme au bout de plusieurs années d'exécution sans que leurs expériences ne soient effectivement capturées et partagées.

En conséquence, le programme a initié un processus de capitalisation d'une part des effets, résultats, et outcomes de la deuxième phase du PASDeR, et des approches et processus développés par le programme d'autre part. Les résultats de cette capitalisation permettront de valoriser les savoirs faire et acquis de la deuxième phase du programme et de nourrir et d'orienter la troisième phase du programme. Le présent rapport relate le déroulement de la mission de capitalisation conduite par Target Consulting. Il rappelle les objectifs, résultats attendus, livrables et la méthodologie puis présente les activités et les résultats obtenus. La dernière section aborde les défis et leçons apprises.



**Les parties prenantes ont identifié plusieurs thèmes de capitalisation autour desquels vingt-cinq (25) fiches ont été élaborées. Les principaux thèmes abordés sont les suivants :**

- Gouvernance et renforcement des Organisations Socio-Professionnelles (OSP) : point de départ et levier du développement agricole
- Une approche intégrée pour accroître la productivité des systèmes agropastoraux
- Relever le défi du financement agricole avec une solution structurée et pertinente
- Construire et gérer des infrastructures agropastorales qui rendent service aux acteurs agricoles
- Le double objectif de la mécanisation agricole : améliorer la productivité et générer des ressources pour les OSP et leurs membres
- Accès aux marchés : Quand les producteurs agricoles et les éleveurs prennent les choses en main
- Les femmes dans les chaînes de valeur : entre diversification et valeur ajoutée
- Gestion de la COVID-19 : Expérience et leçons du PASDeR2

## 2. Objectifs, résultats attendus et livrables

L'objectif global de la mission est de constituer un capital de savoir, de savoir-faire et de savoir-être à partir des informations disponibles auprès des différents acteurs du programme en vue de son partage.

Les objectifs spécifiques sont les suivants.

- Identifier, répertorier, et hiérarchiser les thèmes de capitalisation du PASDeR en lien avec les axes et la stratégie d'intervention de mise en œuvre du programme ;
- Prioriser un maximum de trois thèmes de capitalisation et les valider avec le consortium/DDC et développer une approche de capitalisation sur ces thèmes ;

- Élaborer un document de capitalisation principal sur les résultats de la mise en œuvre du PASDeR, en mettant beaucoup plus l'accent sur les principales leçons à tirer et au besoin formuler des recommandations pour la mise en œuvre des prochaines phases du programme ;

- Identifier des supports de communication susceptibles d'être élaborés sur la base du document de capitalisation principal et estimer leurs coûts de réalisation

Les résultats suivants sont attendus de la mission :

- Les thèmes de capitalisation en lien avec les axes et la stratégie d'intervention de mise en œuvre du programme sont identifiés, répertoriés, et hiérarchisés ;
- Une approche de capitalisation basée sur des thèmes prioritaires est élaborée et validée ;

- Un document de capitalisation principal sur les résultats de la mise en œuvre du PASDeR2, les leçons, et les recommandations est élaboré ;

- Les supports de capitalisation susceptibles d'être élaborés sur la base du document de capitalisation principal sont identifiés et les coûts de leur réalisation sont estimés ;

## 3. Méthodologie

Les différentes étapes du processus de capitalisation de la deuxième phase du programme PASDeR sont présentées ci-dessous (figure 1). Elles ont été ajustées au démarrage du processus en fonction des échanges avec le Bureau de la Coopération Suisse, et au fil du processus en fonction des dynamiques observées.

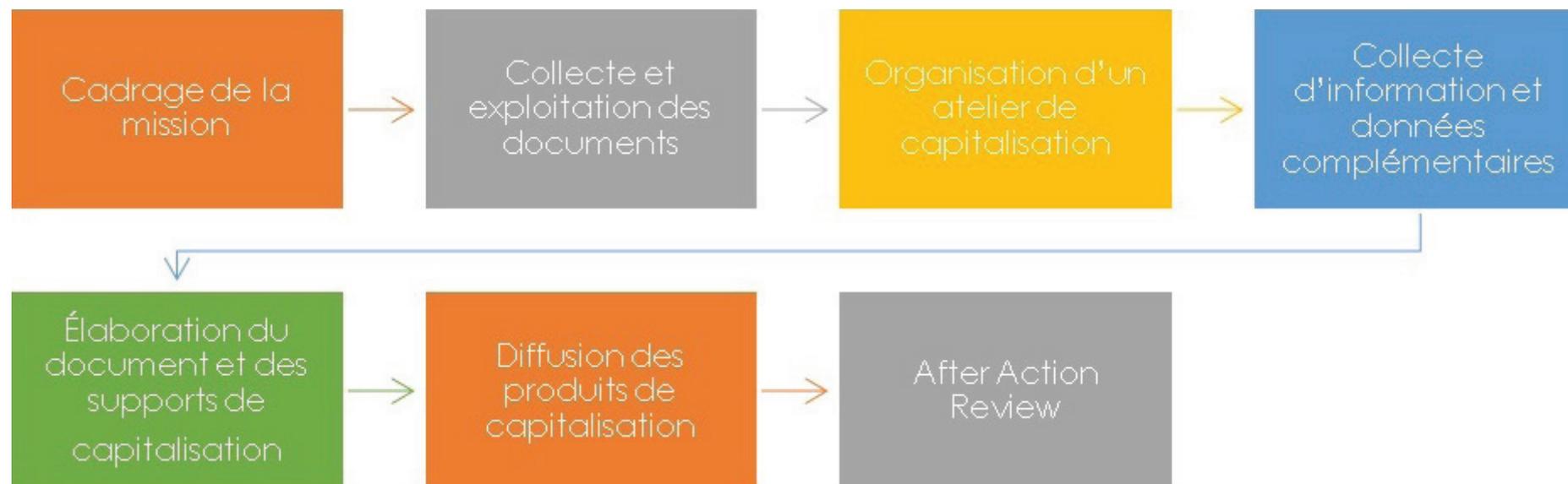


Figure 1: Les différentes étapes du processus de capitalisation

---

## 4. Activités menées

### Étape 1. Cadrage de la mission – Clarification de la vision et de la méthodologie globale

Une première réunion avec les responsables du programme au sein du Consortium Swisscontact-LARES a été organisée. Ensuite, l'équipe de facilitation a tenu une autre séance de travail avec le Chargé de programme PASDeR2 au niveau de la Coopération Suisse. Ces échanges ont permis de revenir sur les enjeux et objectifs de cette capitalisation, de faire un point global sur le programme et les activités menées, de finaliser la méthodologie et le planning des activités proposées, et de faire le point sur les documents déjà existants.

### Étape 2. Collecte et exploitation des documents existants sur le Programme

Il s'est agi de répertorier l'ensemble des documents existants sur le programme : ProDoc PASDeR2, rapports d'études, rapports annuels du programme, rapport et supports de capitalisation de la première phase, bilans, compte-rendu d'ateliers et de rencontres, productions réalisées dans le cadre du programme, rapport d'évaluation, etc. Cette documentation a été collectée auprès du Consortium Swisscontact-LARES et de la Coopération Suisse. Les documents collectés ont été exploités par l'équipe de capitalisation. Il s'est agi d'une part de mieux connaître et comprendre les activités menées par le programme, et d'autre part d'en tirer des éléments utiles pour la suite du processus ainsi que des enseignements en termes de résultats et effets du programme.

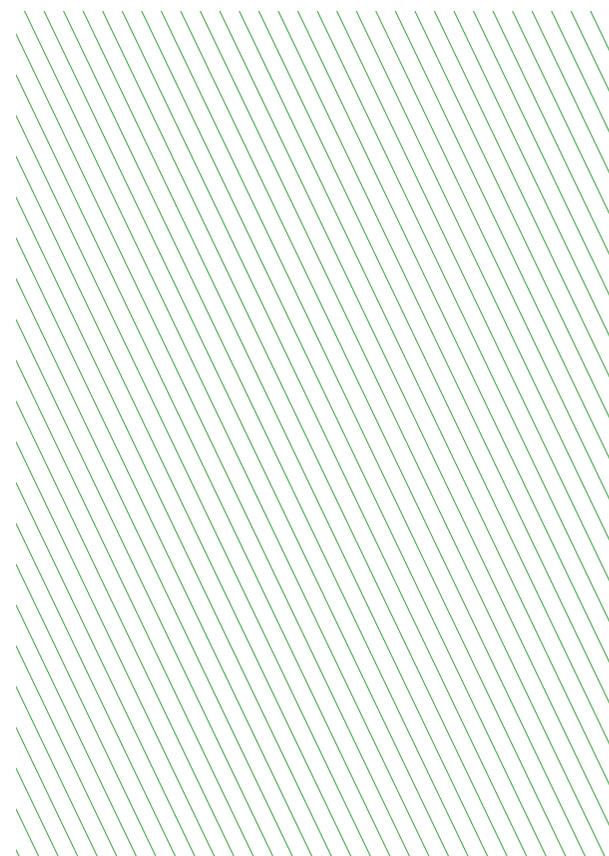
### Étape 3. Organisation d'un atelier de capitalisation avec les parties prenantes du Programme

L'atelier de capitalisation a été organisé du 14 au 15 juillet à l'Hôtel Séro Kora 3 à Parakou. L'atelier a permis aux parties prenantes de mieux cerner l'importance de la capitalisation, l'approche et les méthodes pour l'identification des thèmes à capitaliser. Les objectifs spécifiques de l'atelier étaient les suivants : (i) Présenter la « capitalisation des expériences » sur les plans conceptuel et méthodologique ; (ii) Identifier, répertorier, et hiérarchiser les thèmes de capitalisation du PASDeR2 pour documenter les expériences, les processus, les résultats, et les leçons apprises ; et (iii) Déterminer les besoins en données, les sources de données, et les parties prenantes à impliquer dans le processus de capitalisation. L'étape d'identification des thèmes a été réalisée sur les critères spécifiques suivants.

- Ciblée : Relativement petite, bien délimitée, avec un focus clair, ayant des résultats concrets positifs ou négatifs
- Faisable : Des données et des ressources sont disponibles
- Pertinent : Les enseignements tirés de l'expérience peuvent être utiles à l'interne (PASDeR2) ou à des parties prenantes externes
- Nouveau : Lorsque peu de personnes en ont entendu parler ou y pensent
- Différent : Lorsque les enseignements tirés contredisent ce qui est généralement admis ou montrent quelque chose d'inattendu
- Engageant : Il y a une équipe et des acteurs motivés

Des méthodes de facilitation comme le café mondial et le travail en plénière ont été utilisées pour

obtenir une liste de 22 thèmes qui s'apparentent en plusieurs points à ceux identifiés par l'équipe de facilitateurs avant l'atelier. En plénière, il a été procédé à l'élimination des doublons et des éléments déjà capitalisés à la phase 1 et à la fusion de certains thèmes. Ceci a permis d'obtenir une liste de 15 thèmes de capitalisation du PASDeR2 pour lesquels des champions ont été désignés suivant leur expérience sur les thèmes retenus. Ces champions vont servir de point focal et de co-facilitateur pour le processus de capitalisation sur les thèmes.



<b>THÈMES</b>	<b>CHAMPIONS/POINTS FOCaux</b>
1. Développement des activités spécifiques pour les femmes (AGR)	Bertille BIAOU
2. FCDA - Partenariat PASDeR2 - Canal-DEV	KILAYA GARBA
3. FCDA - La tenue des comités techniques d'analyse des projets	
4. FCDA - Le processus d'accompagnement technique des promoteurs (avant, après, pendant) leur financement	
5. FCDA - Promotion des équipements locaux (plus un défi ou moins satisfaisant)	KILAYA GARBA ESSOU Mensah
6. FCDA - Facilitation de l'accès au financement par les EFP – adaptabilité du fonds et impact sur les bénéficiaires – servir de transition vers d'autres fonds comme FNDA parce que les bénéficiaires auront renforcé leurs capacités pour mieux gérer	KILAYA GARBA Samir
7. Le service de santé animale de proximité (SSAP)	Malick BATA
8. Amélioration génétique des races locales	
9. Facilitation à l'accès aux intrants de production (expérience de l'URP sur l'accès aux semences certifiées et l'accès au crédit / 2 magasins pour l'UDOPER pour améliorer l'accès aux aliments de bétails)	Samir Malick
10. Approches « inclusive market » (expérience de Nikki par UDOPER en partenariat avec Nordivet, une pharmacie vétérinaire / expérience de l'URP qui s'apparente au warrantage)	
11. La stratégie de mobilisation des ressources propres par les OSP en complément du financement du PASDeR2 par l'initiation des activités économiques (mécanisation par exemple)	YAROU
12. La gouvernance au sein des OSP (amélioration de la gouvernance au sein de l'URP a permis par exemple d'établir des contrats institutionnels avec le CRS)	BOUKARI BATA Alassane ESSOU Mensah
13. Infrastructures - Synergie programmes et institutions (PASDeR2/PDIEM/ATDA/PNDF)	
14. Infrastructures - Maîtrise d'ouvrage communautaire (par les OSP) dans la mise en œuvre du PASDeR2	OROU KPERA Bio

## Étape 5. Élaboration du document de capitalisation et des supports de capitalisation

L'équipe de capitalisation a procédé à l'analyse des données collectées sur le terrain. Sur la base des thèmes de capitalisation identifiés, un

document de capitalisation en 24 fiches a été élaboré (Encadré 1).

### Encadré 1 : 24 fiches pour capitaliser le programme PASDeR2

Fiche 1 : Gouvernance et renforcement des Organisation Socio-Professionnelles (OSP) : point de départ et levier du développement agricole

#### Une approche intégrée pour accroître la productivité des systèmes agropastoraux

Fiche 2 : Le Service de Santé Animale de Proximité (SSAP)

Fiche 3 : Amélioration génétique des races locales

Fiche 4 : Facilitation de l'accès des éleveurs aux intrants de production

Fiche 5 : Du fourrage comme réserve pour le bétail et source de revenu : Expérience réussie de Toumon Tina Gueguire

Fiche 6 : Facilitation de l'accès aux intrants de production : expérience de l'URP/BA sur l'accès aux semences certifiées de soja (variété TGX1910\_14F)

#### Relever le défi du financement agricole avec une solution structurée et pertinente

Fiche 7 : Le FCDA : Une innovation pionnière du PASDeR pour le financement des Exploitations Familiales Paysannes

Fiche 8 : Toko N'Gobi Abel, le créateur de machines agricoles au service des producteurs de Gougounou

Fiche 9 : Décorticage du riz : l'expérience réussie du groupement des femmes de Totorou grâce au Fonds Communal de Développement Agricole (FCDA)

Fiche 10 : Transformation du fromage de soja et amélioration des conditions de travail des femmes : Expérience du Groupement AN KOU AMON

Fiche 11 : Meilleur accès au financement pour plus d'efficacité : l'histoire des femmes de Totorou

Fiche 12 : FCDA – Réflexion sur le partenariat innovant entre le PASDeR2 et l'ONG Canal Développement

#### Construire et gérer des infrastructures agropastorales qui rendent service aux acteurs agricoles

Fiche 13 : Infrastructures – Maîtrise d'ouvrage communautaire (par les OSP) dans la mise en œuvre du PASDeR2

Fiche 14 : Infrastructures agropastorales : le défi de la gestion

Fiche 15 : Autonomisation des femmes – le coup de pouce du PASDeR2 aux femmes maraîchères

Fiche 16 : Un jardin communautaire aménagé pour les femmes maraîchères

#### Le double objectif de la mécanisation agricole : améliorer la productivité et générer des ressources pour les OSP et leurs membres

Fiche 17 : Approche de promotion de la mécanisation agricole par les OSP

Fiche 18 : Moussa Aboubakari, de mécanicien à tractoriste

Accès aux marchés : Quand les producteurs agricoles et les éleveurs prennent les choses en main

Fiche 19 : Approche « inclusive market » pour faciliter l'accès au marché pour les petits producteurs

Fiche 20 : Recueil de bonnes pratiques sur la commercialisation du bétail à travers les marchés autogérés

#### Transformer la vie des femmes par un meilleur positionnement dans les chaînes de valeurs agricoles

Fiche 21 : Renforcer les capacités des femmes transformatrices pour améliorer leurs revenus

Fiche 22 : Transformation du fromage de soja et amélioration des conditions de travail des femmes : Expérience du Groupement AN KOU AMON

Fiche 23 : Tamou Marie et l'autonomisation des femmes : l'histoire d'une vie

Fiche 24 : ASSOUMA Rachidatou : une femme formée à la transformation du soja en fromage, au service d'autres groupements de femmes de la commune de Ségbana

---

Sur la base du document de capitalisation, les supports suivants ont été élaborés.

- Dépliant
- Brochure
- Farde pour les fiches
- Vidéo de capitalisation
- Capsules vidéo
- Emissions radiophoniques

## 5. Résultats et livrables obtenus

Cette mission de capitalisation a permis d'obtenir les résultats suivants :

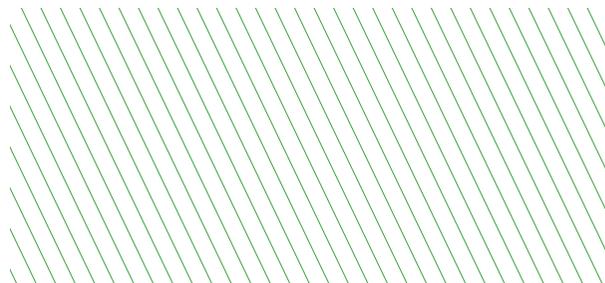
- Les parties prenantes du PASDeR2 ont une meilleure connaissance de la « capitalisation des expériences » sur les plans conceptuel et méthodologique ;
- Les thèmes de capitalisation en lien avec les axes et la stratégie d'intervention de mise en œuvre du programme sont identifiés, répertoriés, et hiérarchisés ;
- Un document de capitalisation principal sur les résultats de la mise en œuvre du PASDeR2, les leçons, et les recommandations est élaboré ;
- Les supports de capitalisation susceptibles d'être élaborés sur la base du document de capitalisation principal sont identifiés et élaborés ; Les livrables suivants ont été produits dans le cadre de la mission :
  - 01 Document de capitalisation (brochure)
  - 24 fiches de capitalisation
  - 01 Dépliant
  - 01 Folder pour les fiches
  - 01 Vidéo de capitalisation
  - 03 Capsules vidéo
  - Emissions radiophoniques

## 6. Défis et leçons apprises

Globalement la mission s'est bien déroulée et a bénéficié de l'appui de l'équipe de projet. Un défi de l'équipe de facilitation était relatif à la délimitation du PASDeR2 et du PASDeR3 auprès des parties prenantes. Ces dernières ont parfois fait référence aux activités du PASDeR3 dans les échanges et le partage de leurs expériences du programme. L'équipe s'est assurée de délimiter les deux phases dans les échanges et trianguler les informations pour assurer qu'elles sont exclusivement relatives et attribuables à la phase 2 du programme. Il est important que dans le futur, le processus de capitalisation soit lancé avant la fin du programme. L'autre défi de la mission était relatif à la réactivité et aux contributions de l'équipe de projet aux livrables. Une meilleure réactivité aiderait le processus.

## 7. Annexes

- 01 Document de capitalisation (brochure)
- 24 fiches de capitalisation
- 01 Dépliant
- 01 Folder pour les fiches



## Accroissement durable de la productivité des exploitations familiales agricoles et pastorales des départements du Borgou et de l'Alibori

### VUE D'ENSEMBLE DES RÉSULTATS ET DE L'IMPACT DU PROGRAMME PASDER2

#### Plus de 37.000 EFP

dont 15.770 dirigées par les femmes impactées

#### Plus de 28.500 EFP

ont connu une augmentation de revenus dont plus de 7.500 dirigées par les femmes impactées

#### 72%

des EFP ciblées vendent leur production à prix rémunérateurs

Le taux d'accroissement du rendement des principales cultures ciblées est de **16%**

Le taux d'accroissement des revenus nets moyens annuel des EFP cibles est de **30%** (22% hommes et 49% femmes)

#### 44

infrastructures agropastorales réalisées et plus de 85% (H : 90% et F : 80%) des personnes satisfaites des différents services rendus par les OSP

#### 6.049

emplois directs additionnels (4.687 hommes, 1.362 femmes) ont été créés

L'indice d'autonomisation des femmes dans l'agriculture a augmenté de 0,370 à **0,574**

#### 77%

des groupements de femmes ont diversifié leur production avec un taux d'accroissement de la productivité de 22%

Le nombre de conflits entre agriculteurs et éleveurs a diminué de 245 en 2016 à **55** en juin 2019



## Accroissement durable de la productivité des exploitations familiales agricoles et pastorales des départements du Borgou et de l'Alibori

### Principes d'intervention du programme PASDeR2

La mise en œuvre du PASDeR2 a été faite suivant des principes clés qui ont défini et orienté toutes ses interventions. Ces principes, ci-dessous cités, sont le socle de l'impact du programme :

- **Le principe de responsabilisation des acteurs** : les OSP communales et régionales sont les partenaires stratégiques principaux du programme. Elles sont responsabilisées dans (i) l'orientation et la définition des choix stratégiques (filères prioritaires, zones d'intervention, acteurs-clé, cibles et modes de contractualisation des prestataires), (ii) l'orientation des programmes et des appuis, (iii) la formulation des services à leur fournir puis l'évaluation desdits services ;

- **Le principe de partenariat** : les relations sont négociées et/ou contractualisées entre les différentes parties prenantes du PASDeR, à savoir : la Coopération suisse (principal bailleur), les OSP (agriculture, élevage et artisanat), les prestataires de service (services déconcentrés de l'Etat, secteur privé, réseau des artisans, Organisation Non Gouvernementale (ONG) et les collectivités locales. Ce principe se rapporte également au développement des partenariats stratégiques et opérationnels avec les programmes/projets intervenant dans le domaine des filières agricoles d'une part, et d'autre part avec les Partenaires Techniques Financiers (PTF) qui les financent ;

- **Le principe de subsidiarité** : les partenaires au niveau régional ne traitent que les questions qui ne peuvent pas être mieux traitées par ceux situés au niveau communal

ou local. Cela implique (i) une claire répartition des rôles et responsabilités par niveau, (ii) une déconcentration des pouvoirs et une décentralisation vers les structures les plus proches du terrain pour la recherche et l'application des solutions les plus adaptées aux conditions des EFP, avec l'appui des échelons supérieurs, (iii) une complémentarité entre les parties prenantes selon les niveaux et les compétences des uns et des autres ;

- **Le principe de progressivité** : une approche graduelle est observée dans la mise en œuvre, pour tenir compte des situations spécifiques des différents acteurs, notamment le niveau d'organisation et la capacité de management des structures socioprofessionnelles. Il implique des pas de temps à observer dans les interventions (répartition à court, moyen et long terme) et une mise en œuvre progressive dans l'espace, tout en œuvrant pour un passage à grande échelle dans les délais ;

- **Le principe de faire faire** : la réalisation de certaines activités est déléguée à des prestataires du secteur public ou privé ou à des ONG intervenant dans la zone du programme, en vue de la valorisation de leurs compétences et savoir-faire. La logique qui sous-tend ce principe est celle de l'intervention à la demande des partenaires principaux (les OSP) et l'accompagnement de ces dernières pour une appropriation.



## FICHE 1

# Gouvernance et renforcement des Organisation Socio-Professionnelles (OSP) : point de départ et levier du développement agricole

## Enjeu

Le principe de responsabilisation des acteurs qui est adopté par le PASDeR, depuis sa première phase, a permis d'impulser la visibilité des OSP et un regain des structures de base et des EFP) membres. Les OSP sont donc les principaux acteurs du programme et les attentes suscitées à la base en termes de services (innovations, informations, formation/conseil, appui à l'organisation, moyens de production et transformation, commercialisation, etc.), sont fortes. La priorité du programme est donc de renforcer les capacités des OSP sur les plans technique, organisationnel, commercial, institutionnel et associatif. Ces renforcements de capacités sont axés sur les thématiques telles la gestion, la gouvernance, le genre, etc., pour qu'elles soient à même de répondre efficacement aux attentes, à travers le développement des stratégies et actions adéquates.

## Qu'avons-nous fait ?

Le renforcement des OSP s'est focalisé sur trois (03) principaux volets à savoir :

- Le premier a été l'opérationnalisation et la mise en conformité des organes de gouvernance institutionnelle des OSP avec les dispositions législatives et réglementaires en vigueur. Cet axe a mis en relief la nécessité de créer les conditions permettant aux OSP à différents paliers de s'affirmer comme support principal des exploitations familiales agricoles, pastorales et artisanales, et soutien légitime de ces dernières auprès des institutions et partenaires d'appui au secteur agricole ;
- Le second volet s'est focalisé sur une meilleure structuration des réseaux telles que l'Union Régionale des Producteurs (URP), l'Union Départementale des Organisations Professionnelles d'Éleveurs de Ruminants (UDOPER) et la Chambre Interdépartementale de Métiers (CIM) afin qu'ils respectent les principes de subsidiarité et agissent au mieux des intérêts des EFP pour la promotion des filières ;
- Le dernier volet a renforcé les ressources humaines, matérielles et financières disponibles au niveau des OSP (URP, UDOPER et CIM) afin de créer les conditions d'efficacité optimale et durable des prestations des OSP, à travers un personnel qualifié et régulièrement mis à niveau, avec des élus qui maîtrisent de mieux en mieux les rouages institutionnels et de négociations en appui à la promotion des filières.

## Pour quels résultats ?

Sur la gouvernance institutionnelle au sein des OSP, la proportion d'OSP soutenues maîtrisant la répartition des rôles et responsabilités entre OSP faïtières et démembrements s'affiche à 77,5 % en 2020, traduisant ainsi les efforts fournis par les OSP en vue d'une maîtrise des textes grâce aux interventions du programme. Il en est de même pour la proportion d'OSP soutenues maîtrisant la répartition des rôles et responsabilités entre élus et techniciens qui s'est établie à 92 % en 2020.

De plus, 95 % des OSP de base et plus de 87 % des EFP membres des OSP sont satisfaites des services reçus. En 2020, plus de 74 % des plaidoyers ont abouti, traduisant ainsi, l'affirmation des OSP en tant qu'une force de proposition et de négociation vis-à-vis des pouvoirs publics. En outre, la totalité des besoins en équipements exprimés des EFP sont satisfaits par la Chambre Interdépartementale de Métiers Borgou/Alibori (CIM/BA) et ses démembrements.

## Défis et perspectives

Le défi majeur reste comment aboutir à des OSP forte et autonome. Les OSP faïtières et communales qui constituent les principaux partenaires du programme sont encore perçues comme beaucoup trop dépendantes des moyens financiers et humains mis à disposition par le programme. Étant donné qu'un tel soutien n'est pas durable parce qu'intrinsèquement lié à la disponibilité des ressources, il est essentiel que la mobilisation des ressources propres par les OSP soit intensifiée. Les efforts de mobilisation par la prestation de services aux membres est une stratégie importante mais qui ne permet pas encore d'assurer l'auto-financement des OSP.

Aussi, est-il important de continuer à renforcer l'ancrage des OSP faïtières. Une faible représentativité constitue un handicap certain en matière de formulation d'une vision claire du devenir des exploitations familiales à même d'interpeller, d'alimenter et d'influencer les processus décisionnaires de nature politique. Pour cela, il est important de continuer à élargir la base militante pour conférer aux faïtières toute la légitimité d'actions sur le plan politique et une plus forte capacité de mobilisation de ressources.



## FICHE 2

# Le Service de Santé Animale de Proximité (SSAP)

- /// **Zones d'intervention** : 10 communes du PASDeR2
- /// **Période** : De 2017 à 2019
- /// **Parties prenantes** : UGP PASDeR2 ; UDOPER BA ; UCOPER ; éleveurs membres,
- /// Fournisseurs d'intrants vétérinaires, prestataires (vétérinaires privés).

## Enjeu

L'accès aux services de base en matière de santé animale dans le secteur de l'élevage reste un défi majeur et une cause de la faible productivité du secteur. En conséquence, le Service de Santé Animale de Proximité (v) a été initié pour assurer à moindre coût le suivi sanitaire des animaux des éleveurs membres à travers un programme de traitement curatif de prophylaxie sanitaire et médicale.

## Qu'avons-nous fait ?

Pour la mise en œuvre du SSAP, une stratégie subdivisée en quatre (04) étapes a été adoptée. La première étape consiste à sensibiliser toutes les parties prenantes à savoir les élus des OSP, les éleveurs, les responsables administratifs (par exemple l'Agence Territoriale de Développement Agricole (ATDA), la Direction Départementale de l'Agriculture, de l'Élevage et de la Pêche (DDAEP), les autorités locales et les prestataires de services vétérinaires privés. Au cours de la deuxième étape, les besoins des adhérents au service sont collectés puis agrégés au niveau des Unions Communales des Organisations Professionnelles d'Éleveurs de Ruminants (UCOPER). Les produits vétérinaires sont alors livrés par Nordivet aux UCOPER à crédit.

La troisième étape contractualise les vétérinaires qui procèdent au traitement des animaux dans les exploitations. Pour chaque animal traité, l'éleveur paie mille cent cinquante Francs CFA (1150 FCFA) par tête. En effet, cette somme inclut le coût des produits (huit cent trente-cinq Francs CFA, 835 FCFA), le coût de la prestation (200 FCFA), la contribution au déplacement (100 FCFA) et diverses charges (15 FCFA).

---

Enfin, la quatrième étape consiste à faire un bilan. Il s'agit concrètement de répartir les montants collectés à chaque niveau notamment au niveau de l'Union Départementale des Organisations Professionnelles d'Éleveurs de Ruminants (UDOPER), les UCOPER et les vétérinaires. La clé de répartition est de 40 % pour les vétérinaires et 60 % pour l'OSP. 50 % de la part des OSP va aux UCOPER et 20 % à l'UDOPER, les 30 % restant constituent les frais de gestion de l'opération. Cette opération a lieu deux (02) fois par an.

## Pour quels résultats ?

Le SSAP a traité au total seize mille cent neuf (16109) têtes d'animaux. Cela a permis d'améliorer l'état sanitaire des animaux, de réduire la mortalité et d'accroître la production laitière. Un autre impact du SSAP est la réduction substantielle du coût des traitements sanitaires du troupeau contribuant ainsi à une meilleure compétitivité de l'élevage. Un des acteurs de ce projet témoigne en ces termes :

« Le SSAP est une opportunité que tout éleveur de ruminants devrait saisir pour le bien-être de ses animaux et de son exploitation car certains agriculteurs propriétaires d'animaux de trait non-membre de l'UDOPER s'empressent pour bénéficier du service »

Par ailleurs, le service a permis la mobilisation de ressources financières essentielles pour les unions. En 2018, par exemple, environ cinq (5) millions ont été mobilisés. Ceci renforce l'autonomie des unions et la durabilité de leurs services.

## Défis et facteurs limitants

Malgré les avantages du SSAP, le nombre d'adhérent reste encore faible. Ainsi, une grande partie du cheptel bovin national ne bénéficie pas encore d'un service de santé animale de qualité. Par ailleurs, le service est aussi perçu comme un obstacle pour les vétérinaires prestataires dans leurs activités malgré les ristournes auxquelles ils ont droit pour service rendu. Ces derniers estiment que c'est un manque à gagner pour leurs activités et qu'ils auraient fait de meilleures affaires s'ils faisaient la prestation directement sans passer par le dispositif SSAP. Le recouvrement des frais de prestation reste aussi un défi important pour le SSAP.

## Leçons apprises

Les avantages des services (proximité et faible coût), le leadership de l'UDOPER, l'ouverture des éleveurs aux innovations et le fait que la prestation soit assurée par des vétérinaires bien connus des éleveurs sont autant de facteurs qui ont facilité les résultats positifs enregistrés. La contractualisation avec un fournisseur privé et des prestataires a aussi rendu le service plus professionnel, moderne et structuré.

Cette initiative est un exemple pertinent de la capacité des OSP à rendre des services appropriés à moindre coût à leurs membres. Ce type de service pourrait contribuer substantiellement à la mobilisation des ressources propres des OSP et même au développement des affaires si une plus grande partie du cheptel bovin national est traitée via ce service. La collaboration avec les services étatiques comme la DDAEP dans le contrôle de la qualité du service a été essentielle et devrait mieux se formaliser afin d'améliorer le service, le mettre à l'échelle et le rendre plus durable.

### FICHE 3

## Amélioration génétique des races locales

/// **Zones d'intervention** : 10 communes du PASDeR2

/// **Période** : 2016 jusqu'à ce jour

/// **Parties prenantes** : PASDeR2 ; UDOPER ; UCOPER ; Eleveurs bénéficiaires ;

/// Techniciens des OSP, accompagnateur, Fermodel, fournisseurs de géniteur.

### Enjeu

Cette initiative cherchait à résoudre les problèmes liés à la faible productivité des animaux de races locales. Il s'est agi d'améliorer le potentiel génétique des races bovines, ovines et caprines localement élevées par les membres de l'Union Départementale des Organisations Professionnelles d'Eleveurs de Ruminants Borgou/Alibori (UDOPER-BA) à travers le croisement de races locales avec des races laitières et bouchères de plus grandes performances.

### Qu'avons-nous fait ?

Cette initiative a démarré avec le choix des races des géniteurs à introduire dans les Exploitations Familiales Paysannes (EFP) des éleveurs sur la base des orientations du Programme Nationale d'Amélioration Génétique (PNAG), les caractéristiques des animaux et des visites de terrain. Ensuite une stratégie de placement a été élaborée. Cette stratégie précise les types de placement par espèce (notamment le placement permanent ou le métayage). Les membres de l'Union Départementale des Organisations Professionnelles d'Eleveurs de Ruminants (UDOPER) ont été sensibilisés et une enquête de terrain a été menée pour identifier les potentiels bénéficiaires de l'initiative. A la suite de cette phase préparatoire, les géniteurs ont été acquis et placés dans les EFP suivant un contrat de placement tripartite entre l'Union Départementale des Organisations Professionnelles d'Eleveurs de Ruminants (UDOPER), l'Union Communale des Organisations Professionnelles d'Eleveurs de Ruminants (UCOPER) et les bénéficiaires.

---

## Pour quels résultats ?

Cette initiative a permis l'introduction, dans les EFP bénéficiaires, de huit (08) géniteurs de race Azawak, quinze (15) géniteurs de race caprine notamment les chèvres rousses de Maradi et dix (10) géniteurs de race ovine notamment les moutons Balami dont (8 génitrices et 2 géniteurs). En effet, Les géniteurs de race caprines sont constitués de douze (12) femelles et de deux (02) mâles. Quant aux géniteurs de race bovine, ils sont constitués de huit (08) femelles et de deux (02) mâles.

Le placement adopté pour les gros ruminants est de type permanent. Et le paiement se fait en trois (03) tranches : 50% à l'acquisition (2016), 25% la deuxième année et 25% la troisième année. Les ressources mobilisées sont utilisées pour intégrer d'autres éleveurs à l'initiative.

Pour la catégorie des petits ruminants, la priorité est donnée aux femmes éleveuses membres de l'UDOPER et la stratégie de placement adoptée est le métayage visant à peupler davantage les dix (10) communes d'intervention du Programme d'Appui au Secteur du Développement Rural phase 2 (PASDeR2) en géniteurs ovins et caprins. En 2020, la population des animaux indique, quarante-cinq (45) métis Azawaks nés et dix-sept (17) vaches de race locale gestantes et quarante-deux (42) petits nés vivants de race pure et métis puis six (06) femelles gestantes. Grâce à l'introduction de ces géniteurs, on note une amélioration du potentiel génétique des animaux de race locale au sein des EFP bénéficiaires. Par exemple, les générations F2 des métisses Azawaks vont produire plus de lait que les races locales et les métisses des chèvres rousses et des Balami seront mieux prolifiques.

## Défis et facteurs limitants

Il s'agit notamment du respect des clauses du contrat et de l'entretien des animaux. Certains bénéficiaires ne sont pas prompts dans le remboursement des dettes des Azawaks. Ceci entraîne des dysfonctionnements dans la gestion du système de placement. Par ailleurs, avec certains bénéficiaires, l'entretien des animaux n'est pas toujours conforme aux exigences et recommandations. Il a été enregistré des cas de maladies et de mortalité dus à la fièvre aphteuse, l'intoxication alimentaire par la consommation des herbes ayant été pulvérisées avec de l'herbicides, et la streptothricose au niveau des métis.

## Leçons apprises

Les résultats positifs de cette initiative ont été rendus possibles grâce à certains facteurs dont notamment la connaissance des avantages liés à l'amélioration génétique (fort potentiel en viande, animaux prolifiques et meilleure production de lait), le coût de cession réduit des Azawaks et l'option du métayage qui permet aux bénéficiaires, notamment les femmes, d'acquérir les géniteurs gratuitement. L'initiative ayant été coordonnée par les éleveurs (à travers l'UDOPER) ouverts aux innovations, a été aussi déterminant.

Pour de meilleurs résultats, il est primordial d'assurer un meilleur suivi des EFP bénéficiaires et l'offre de services additionnels sur la conduite des troupeaux, la gestion de la reproduction et la santé animale. Il faut aussi une forte implication de tous les responsables des éleveurs dans la mise en œuvre des activités. Quant à la mise à l'échelle de cette initiative, il serait pertinent de recourir à l'insémination artificielle en utilisant les semences des races plus adaptées à l'environnement local.

## FICHE 4

# Facilitation de l'accès des éleveurs aux intrants de production

- /// **Zones d'intervention** : Kandi et Ségbana
- /// **Période** : Début 2017 jusqu'à la fin du PASDeR2 (activité maintenue sur PASDeR3)
- /// **Parties prenantes** : UGP PASDeR2, UDOPER BA, UCOPER Kandi, UCOPER Ségbana, les éleveurs membres, et les fournisseurs d'aliment bétail.

## Enjeu

L'accès aux intrants de qualité en temps opportun et à coût réduit constitue un enjeu majeur pour les éleveurs, surtout dans le contexte actuel de raréfaction des ressources naturelles. À cet effet, soutenir les éleveurs des zones d'intervention du Programme d'Appui au Secteur du Développement Rural phase 2 (PASDeR2) nécessite un renforcement de leurs accès aux intrants spécifiques de production. Cette expérience est focalisée sur la mise en place d'un système de vente à proximité des intrants notamment l'aliment bétail. Sur un autre plan, un tel système facilite la mobilisation des ressources propres par les Organisations Socio-Professionnelles (OSP) de base renforçant ainsi leur autonomie et leur durabilité.

## Qu'avons-nous fait ?

La mise en place du système de vente à proximité des aliments bétail a notamment consisté en la construction et à l'appui en gestion de magasins. Dans un premier temps, l'Union Départementale des Organisations Professionnelles d'Éleveurs de Ruminants (UDOPER) a conduit une évaluation des besoins des éleveurs membres afin que le système à développer soit pertinent et adapté à leurs conditions. Ensuite, le modèle adéquat des magasins et le site de réalisation ont été identifiés ensemble avec les éleveurs. Après la construction des magasins, les Unions Communales des Organisations Professionnelles d'Éleveurs de Ruminants (UCOPER) ont bénéficié d'un fonds de roulement en nature constitué de sacs d'aliments acquis auprès de l'entreprise GVS. Le programme a apporté un appui en gestion aux unions pour assurer le bon fonctionnement des magasins à travers les cycles d'approvisionnement et vente des aliments aux éleveurs.

## Pour quels résultats ?

Cette initiative a permis la construction de deux (02) magasins de vente d'aliment bétail entièrement construits et équipés à Lougou et Donwari, respectivement dans les communes de Ségbana et Kandi. En somme, dix-huit tonnes (18 t) d'aliment bétail ont été mis à disposition, comme fonds de roulement. Les bénéficiaires de Kandi ont reçu cinq tonnes (5 t) de provende destinée à l'élevage orienté vers la production viande et quatre tonnes (4 t) pour l'élevage orienté vers la production de lait. Tandis que ceux de Ségbana ont reçu six (6 t) tonnes d'aliments destinés à la production de viande et trois tonnes (3 t) d'aliments destinés pour Ségbana. Les aliments bétails sont entièrement vendus la première année au profit de quatre-vingt-treize (93) exploitations et les recettes ont permis d'approvisionner les magasins en tourteaux de coton "DAKAM" à raison de neuf (09) tonnes d'aliment bétail à Kandi et six (06) tonnes d'aliment bétail à Ségbana. Les nouveaux stocks d'aliments bétails sont vendus aux éleveurs. Les achats et ventes se sont poursuivis de façon continue. A terme, l'utilisation de ces aliments a permis d'améliorer l'état corporel des animaux et par ricochet, la santé et les productions des animaux. Par ailleurs, les activités des magasins d'aliments bétail constituent une source de mobilisation de ressources propres pour les OSP.

## Défis et facteurs limitants

Le défi majeur lié à la mise en œuvre de cette activité est la gestion des créances. La vente à crédit est un mode de fonctionnement courant au niveau des magasins pour répondre aux réalités des éleveurs qui ne disposent pas de fonds de roulement pour leurs activités. Les ventes à crédit sont aussi parfois motivées par la familiarité entre les éleveurs et les gestionnaires des magasins qui sont leurs pairs. Toutefois, certains éleveurs qui achètent à crédit ne remboursent pas ou remboursent dans des délais inappropriés. Ceci retarde le renouvellement des stocks et compromet le bon fonctionnement du magasin. Ces différents éléments soulèvent la question de la gestion efficace des infrastructures qui reste un défi général pour le programme.

## Leçons apprises

Les résultats obtenus au cours de cette expérience ont été rendus possibles grâce à trois (03) facteurs. En premier lieu, le fait que l'initiative soit auto-gérée par les OSP comme un service à leurs membres a renforcé l'appropriation. En second, l'ouverture des membres des OSP aux innovations a aussi été déterminante et a facilité l'acceptation du service de vente d'aliment bétail en remplacement au pâturage traditionnel. Enfin, le service offre des avantages qui sont perceptibles et d'intérêt pour les éleveurs. Par exemple, la proximité des magasins réduit les dépenses et le temps de recherche de fourrage.

En termes de leçons, on peut retenir qu'un magasin de vente d'aliment bétails aux éleveurs est un service pertinent au niveau des OSP qui contribue à l'amélioration des systèmes de production des éleveurs. De même cette expérience met en exergue la capacité d'auto-organisation et de gestion des OSP et confirme l'approche générale du PASDeR, qui est de centrer ses interventions sur les organisations des acteurs. Toutefois, pour assurer la durabilité d'un tel système de vente à proximité, il est important de renforcer la gestion. Une piste serait d'opter pour une gestion par une équipe externe constituée d'un secrétaire comptable et d'un chargé de marketing et vente. Cette équipe se chargera de conduire avec plus de rigueur et d'efficacité les activités de gestion des magasins sous le leadership des responsables d'éleveurs.

## FICHE 5

# Du fourrage comme réserve pour le bétail et source de revenu : Expérience réussie de Toumon Tina Gueguire



Toumon Tina Gueguire



Je m'appelle Toumon Tina GUEGUIRE. Je suis éleveur. Grâce au projet PASDeR2, j'ai bénéficié d'une formation qui m'a permis d'être aujourd'hui un fabricant d'aliments pour bétails. Ma grande difficulté était liée à l'alimentation des animaux. Aujourd'hui grâce au PASDeR2, je fabrique les aliments pour bétails pour mes propres animaux, et je les commercialise aussi. Cela me fait une autre source de revenu.

Le seul problème que j'ai encore du mal à régler c'est l'eau. Pour avoir de l'eau les femmes sont souvent obligées d'aller dans un village loin d'ici. Quand elles partent le matin, elles ne reviennent que dans l'après-midi. Il arrive parfois qu'elles reviennent bredouilles. Je souhaite donc qu'il y ait un forage ici ou dans les environs pour faciliter l'approvisionnement en eau. Mais ce qui me plaît le plus avec PASDeR2, je ne me plains plus pour la santé de mes animaux car les vétérinaires viennent régulièrement sur ma ferme pour vacciner et consulter mes animaux. Les vaches et les petits ruminants sont bien soignés et suivis. Sur ce point je suis vraiment satisfait.

J'ai beaucoup gagné avec PASDeR2 en termes de renforcement de capacités. Grâce aux conseils des formateurs, j'ai aménagé des espaces fourragères chez moi pour le pâturage de mes animaux. Mes ruminants ne sortent plus pour aller manger. Dans la maison, il y a beaucoup d'arbres et de l'ombre partout. Les animaux se développent bien. La saison sèche a été très longue cette année. Les animaux en ont sérieusement souffert. Mais moi, mes animaux ne sont pas comparables à ceux des autres. Si PASDeR2 n'était pas là j'aurais subi les mêmes conséquences que les autres éleveurs.

## FICHE 6 –

# Facilitation de l'accès aux intrants de production : expérience de l'URP/BA sur l'accès aux semences certifiées de soja (variété TGX1910\_14F)

/// **Zones d'intervention** : Bembéréké et à Kandi

/// **Période** : De 2018 à 2020

/// **Parties prenantes** : URP/BA ; UFAG ; DEDRAS\_ONG ; CRAN/INA ; DDAEP ; le réseau des semenciers agréés.

## Enjeu

Cette initiative cherchait à résoudre l'indisponibilité à temps de semences certifiées de soja de bonne qualité. L'initiative a porté sur la production et la mise en place des semences certifiées (soja TGX 1910\_14F) au profit des Exploitations Familiales Paysannes (EFP).

## Qu'avons-nous fait ?

### Les actions menées dans le cadre de cette initiative sont :

- Identification des producteurs semenciers pilotes de l'expérience ;
- Mise en place d'un contrat de partenariat avec les producteurs semenciers identifiés ;
- Acquisition et mise à disposition des semences de bases de soja pour les semenciers ;
- Appui aux semenciers dans les opérations de production et de récolte des semences ;
- Formation des multiplicateurs sur les techniques améliorées de production de semences certifiées ;
- Suivi de la production des semences ;
- Acquisition des semences certifiées produites par les multiplicateurs identifiés. Seules les parts des semenciers constituées des moitiés des productions enregistrées sont achetées par l'Union Régionale des Producteurs-Borgou/Alibori (URP-BA) auprès des semenciers, au prix de trois cents Francs CFA (300 FCFA), le Kilogramme ;
- Mise à disposition des semences certifiées au profit des EFP des communes du PASDeR2. Les secondes moitiés des productions constituent la part de l'URP-BA. Les semences certifiées sont ensuite vendues aux producteurs membre des Unions Communales des Producteurs (UCP) au prix de quatre cents Francs CFA (400 F CFA,) le kilogramme.

---

## Pour quels résultats ?

Cette expérience a permis de mettre en place un dispositif opérationnel de production et de fourniture de semences certifiées de soja aux EFP de la région. En moyenne trois mille Kilogrammes (3000 kg) de semences certifiées ont été mises à disposition chaque année, et ce auprès de dix (10) UCP.

## Défis et facteurs limitants

Le principal défi rencontré au cours de cette initiative est le non-respect des clauses contractuelles par certains semenciers.

## Leçons apprises

La production de semences certifiées de soja est un service pertinent et utile qui contribue à l'amélioration des offres de services aux EFP par leurs unions. La sensibilisation et la formation des semenciers sur l'importance du respect des clauses contractuelles sont essentielles et conditionnent le succès et la pérennisation du dispositif de production de semences certifiées.



## FICHE 7

# Le FCDA : Une innovation pionnière du PASDeR pour le financement des Exploitations Familiales Paysannes

- /// **Zones d'intervention** : 10 communes des départements du Borgou et de l'Alibori
- /// **Période** : D'octobre 2015 à avril 2020
- /// **Parties prenantes** : ONG Canal Développement, URP-BA, UDOPER-BA, CIM-BA, Mairies, Structures déconcentrées du MAEP, Systèmes Financiers Décentralisés.

## Enjeu

L'accès limité au financement agricole constitue une contrainte majeure au développement agricole au Bénin. C'est dans ce cadre que le Programme d'Appui au Secteur du Développement Rural phase 2 (PASDeR2) a mis en place le Fonds Communal de Développement Agricole (FCDA) pour faciliter l'accès au financement des exploitations familiales paysannes. Cette initiative vise à engager les organisations socioprofessionnelles dans un processus d'apprentissage progressif pour capter les opportunités de financement disponibles et fournir un financement adapté aux besoins des promoteurs agricoles.

## Qu'avons-nous fait ?

Un dispositif de spécialistes en finance et gestion a été mis en place pour faciliter le financement des actions et une transparence dans la gestion des fonds. Ce dispositif fait intervenir divers acteurs dont l'ONG Canal Développement ; les Organisations Socio-Professionnelles (Union Communale des Organisations Professionnelles d'Éleveurs de Ruminants (UCOPER) ; Union Communale des Producteurs (UCP) ; Association des Fabricants des Équipements Agricoles (AFEA)) présents à travers le Comité de Sélection et d'Appréciation (CSA) et le Comité Technique d'Appréciation (CTA). De manière spécifique, le dispositif se déroule en plusieurs étapes. Ci-dessous lesdites étapes :

- La soumission des idées de projets : Pour bénéficier du financement du FCDA les promoteurs soumettent leurs idées de projet auprès des Organisation Socio-Professionnelle (OSP) ;
- La visite de terrain : Les OSP et un technicien de l'ONG Canal Développement effectuent des visites de terrain pour vérifier l'existence de l'activité du promoteur ;

---

- L'évaluation et l'amélioration des idées de projets retenus : Le comité communal composé des techniciens des OSP et un agent de Canal Développement évaluent la pertinence des idées de projets soumis conformément aux critères de sélection prévus dans le manuel de procédures. Les promoteurs dont les idées de projets sont retenues, sont ensuite accompagnés par les techniciens des OSP dans la rédaction de leur microprojet ;

- L'évaluation financière et technique : Le Comité Technique d'Appréciation composé du Conseiller Technique en Développement Organisationnel (CTDO) de l'UCP (qui préside le comité), d'un représentant de l'ex CARDER (qui assure le secrétariat du comité), d'un technicien de l'UCOPER, d'un animateur de l'AFEFA, d'un représentant de la mairie, de l'agent de Canal Développement procède à l'évaluation financière et technique et à la présélection des microprojets ;

- La sélection finale des meilleurs microprojets : Le Comité de Sélection et d'Approbaton (CSA) fait la sélection finale des meilleurs microprojets et ordonne le financement de ces derniers. Les fonds alloués sont placés auprès des institutions financières locales (FECECAM et ASF-BENIN) en partenariat avec le FCDA.

Il est important de souligner que l'ONG Canal Développement, agence fiduciaire de la mise en œuvre du FCDA, accompagne les bénéficiaires dans le processus de décaissement des fonds octroyés et dans la passation de marchés afin d'apporter les pièces justificatives exigées par la procédure du FCDA. Elle a également formé les promoteurs sur la gestion du FCDA et la tenue des documents de gestion du financement.

## Pour quels résultats ?

---

Cette initiative a permis de financer cent soixante-huit (168) promoteurs de microprojets à hauteur d'un montant de deux cent soixante-dix millions de Francs CFA (270 000 000 FCFA). De manière spécifique, les promoteurs ont été dotés de trois cent vingt-huit (328) équipements et matériels de production et de transformation et de soixante-treize (73) petites infrastructures (enclos, bergerie, atelier de transformation, aire de séchage, petit magasin de stockage) pour améliorer leurs activités. Par ailleurs, cette initiative a eu des impacts positifs à divers niveaux. Il s'agit notamment de la création de sept cent treize (713) emplois directs et indirects, l'amélioration du taux d'accroissement du rendement des producteurs de maïs et de soja de 25 %, l'amélioration de 55 % du chiffre d'affaires des bénéficiaires et l'accroissement de 38 % de leurs bénéfices. À la suite des activités menées, les promoteurs ont atteint une capacité à épargner de 60 % et une capacité de remboursement des fonds retour de 80 %. Au total 70 % des promoteurs financés ont pu accéder au crédit dans les SFD classiques à la fin du cycle.

## Défis et facteurs limitants

---

La mise en œuvre de cette initiative a connu plusieurs défis dont le faible taux de remboursement dans certaines communes, le non-respect des critères de formation du comité de sélection et l'insuffisance des ressources financières à placer au profit des promoteurs. En effet, le faible remboursement dans certaines communes s'explique par la défaillance de certains équipements et matériels agricoles, la mauvaise foi de certains promoteurs, la perte des animaux et la mauvaise gouvernance des coopératives. Cette situation est plus prononcée au sein des communes de Banikoara et de Ségbana dont les taux de remboursement sont les plus faibles (5 % et 9 % respectivement).

En outre, la composition des membres du jury constitue un facteur limitant pour la fiabilité des résultats de présélection et de sélection. En effet, selon le principe du FCDA, les personnes impliquées dans le processus de mise en œuvre du FCDA ainsi que leurs proches parents ne peuvent pas bénéficier de l'appui du FCDA. Malheureusement ce critère n'a pas toujours été vérifié au cours du processus.

Enfin, il est à noter une insuffisance des fonds mis à la disposition des promoteurs, ce qui a limité le nombre de promoteurs touchés et par conséquent empêché de répondre aux besoins en financement de tous.

## Leçons apprises

Plusieurs facteurs ont permis l'atteinte des résultats observés notamment l'implication de tous les acteurs dans le processus du FCDA, le professionnalisme de Canal Développement pour un suivi rapproché des promoteurs dans la mise en œuvre des microprojets, l'existence du manuel de procédures pour le respect des critères de sélection des microprojets et pour le respect de la procédure de mise en place des comités de sélection. Par ailleurs, cette expérience permet de se rendre compte qu'il est en effet possible pour les Systèmes Financiers Décentralisés (SFD) de s'engager

dans le financement des activités agricoles et d'en tirer de meilleur profit. Pour cela, il est nécessaire d'assurer la disponibilité d'une expertise technique avérée qui maîtrise le secteur agricole dans ses réalités et spécificités. L'ONG Canal Développement a joué ce rôle avec succès.

Pour de meilleurs résultats, il est important d'assurer : la tenue régulière des outils de gestion afin de renforcer la crédibilité des promoteurs auprès des SFD ; un suivi rapproché des promoteurs pour accroître la mobilisation des fonds retour ; l'augmentation de l'enveloppe de subvention pour impacter beaucoup plus de promoteurs ; et la constitution des comités suivant les règles établies pour plus d'efficacité dans le choix des projets.

Avec l'engagement de l'État à renforcer le financement du secteur agricole par le Fonds National de Développement Agricole (FNDA), le FCDA offre une expérience d'avant-garde qui pourrait être mise à profit par le FNDA. Enfin, le modèle du FCDA pourrait aussi servir de "fonds pépinière" pour préparer les exploitations dans l'accès à des fonds plus élevés et plus exigeant.



## FICHE 8–

# Toko N'Gobi Abel, le créateur de machines agricoles au service des producteurs de Gougounou



Toko N'Gobi Abel



Je m'appelle Toko N'Gobi Abel, je suis maître soudeur résident à « Petit Paris » dans la commune de Gougounou. J'ai commencé mon apprentissage de soudure en 1995. En 1999, j'ai eu mon diplôme et un an plus tard j'ai ouvert mon atelier pour me lancer aussi. Je fabrique des portes, des fenêtres et tout ce qui concerne la soudure comme on le voit ici chez nous. Au-delà de tout cela, je suis un inventeur. Moi Abel, je suis un homme qui aime la création. J'aime inventer, j'aime créer de la nouveauté depuis que je travaille avec mon patron. C'est comme un don de Dieu. Pendant tout ce temps, j'ai inventé et créé de petites choses de tout ce que je vois. En 2005, je me suis lancé dans la fabrication des machines agricoles. Je fabrique des machines agricoles, les machines pour décortiquer le riz, des machines pour faire le gari, les machines pour décortiquer le soja, pour égrener le maïs, enfin toutes les machines agricoles.

J'aime m'essayer à la vente et c'est ainsi que pendant plusieurs années, je me suis mis à fabriquer de petits matériels et plus tard des machines agricoles puis un beau jour, je suis allé à une réunion de notre association. C'est à la réunion qu'on nous a parlé du Programme d'Appui au Secteur du Développement Rural phase 2 (PASDeR2). J'étais intéressé par tout ce qu'ils nous ont dit. Ils ont demandé de proposer des projets et c'est comme ça j'ai proposé un micro-projet qui consiste à fabriquer des machines agricoles. Quand j'ai soumis le projet. Après étude, ils m'ont fait comprendre que mon micro-projet coûtait cher et qu'ils ne peuvent pas financer. C'est comme ça que j'ai travaillé ensemble avec eux pour réduire les coûts afin d'obtenir de financement.



---



La fabrication des machines agricoles, je savais le faire et ça s'est fait ressentir. Autour de moi, j'ai constaté que les producteurs agricoles ont de grandes difficultés dans les travaux champêtres, j'ai alors décidé de mettre ma créativité et mon savoir-faire au service de la communauté en fabricant des machines agricoles afin de les aider dans le travail qu'ils font. Aujourd'hui, j'ai onze apprentis qui travaillent avec moi de façon régulière et continue. Mon savoir-faire est divin. Il me suffit juste de regarder la photo d'une machine agricole et je peux me mettre à fabriquer l'engin. Tout ce que je vois, j'arrive tant bien que mal à reproduire.

La créativité où l'invention des machines, je l'ai appris nulle part. Parfois les gens pensent que j'ai fait de grandes études avec des grands diplômes pour pouvoir me mettre à faire tout ce que je fais. Mais je mets juste ma créativité en marche pour arriver à produire les résultats que tout le monde apprécie. Le projet PASDeR2 grâce au financement que j'ai pu obtenir par CANAL Dev, je me suis lancé moi-même dans la production des machines, avant il fallait que les clients apportent de l'argent pour que je leur fabrique les machines maintenant je fabrique moi-même et ils viennent acheter. Grâce à ce financement j'arrive à anticiper les dépenses liées au travail et livrer mes services dans le délai. Les machines quand elles se gâtent c'est encore moi qui les répare. Mais il est très difficile de voir les machines là se gâter comme ça.

La fabrication de machines pour moi est vraiment personnel, quand je trouve un marché je me mets à fond pour réussir et me faire honneur moi-même. Je ne dors pas la nuit. Je passe tout mon temps à réfléchir à comment fabriquer la machine pour que le client ne soit pas déçu. Ma famille, depuis quelques années, vit mieux. Je suis arrivé à construire la maison qui est derrière nous, j'ai pu envoyer mes enfants à l'école et payer les frais de scolarité. Comme moi, ma femme est une artisane. Elle fait de la coiffure avec près d'une vingtaine d'apprentis, c'est elle qui m'aidait quand rien n'allait chez moi. Aujourd'hui j'arrive à réunir tout pour ma famille. Nous avons quatre enfants et j'ai trois qui m'ont été confiés par leurs parents pour leur apprendre la soudure et les autres métiers. Je fais tout possible pour que ce beau monde ne manque de rien au quotidien. Je tire beaucoup du PASDeR2 aujourd'hui qui m'a fait confiance.

## FICHE 9–

# Décorticage du riz : l'expérience réussie du groupement des femmes de Totorou grâce au Fonds Communal de Développement Agricole (FCDA)



Sabi Bona



Je réponds au nom Sabi Bona, je suis la présidente du groupement des femmes décortiqueuse de riz dans la commune de Nikki et je réside à Totorou. Avant, décortiquer le riz était un calvaire. Nous le pilons dans les mortiers mais avec l'arrivée du Programme d'Appui au Secteur du Développement Rural phase 2 (PASDeR2), nous vivons plus aisément. Le projet nous a apporté des machines qui nous facilitent la tâche. On ne souffre plus comme avant.

Notre riz que nous produisons est mieux vendu et grâce à cet argent et les bénéfices qui en découlent nous arrivons à scolariser nos enfants. Nous arrivons également à manger. Nous rendons grâce à Dieu. Nous arrivons à trouver des prêts auprès des Banques comme SIAN'SON.

Lorsque nous sommes trois, on arrive à acheter le riz d'autres et nous le décortiquons. On a un accord avec ceux qui cultivent le riz et lorsqu'ils en cultivent, ils nous le revendent. C'est par le biais de l'Union Communal des Producteurs (UCP) que nous avons intégré le projet, et nous bénéficions des avantages qui en découlent. Avec le projet, nous avons beaucoup d'avantages, nous sommes contentes. Les gens préfèrent notre riz au riz importé. Nous prions pour que les membres du projet soient en bonne santé, qu'ils nous envoient des machines plus grandes, qu'ils nous envoient d'autres matériels parce que nos machines actuelles deviennent vieilles. Qu'ils nous envoient également des marmites, des ballots, des récipients, des passoires et le plus important qu'ils nous octroient d'autres prêts.

## FICHE 10 –

# Transformation du fromage de soja et amélioration des conditions de travail des femmes : Expérience du Groupement AN KOU AMON



BRISO Irène



C'est moi BRISO Irène. Je suis la secrétaire du groupe (AN KOU AMON) de Biro. Je suis une productrice de soja comme les autres femmes. Au moment où le projet n'était pas venu, on faisait le moulin chez d'autres et c'était beaucoup de problèmes. Avec ce système de fonctionnement nos objectifs n'étaient pas vraiment atteints. On ne trouvait pas vite le moulin, ce qui fait que le fromage ne sort pas vite. Toi qui veux finir ton produit tôt, il faut que tu te réveilles très tôt sinon tu ne trouveras pas. Donc tu es obligé de te lever le matin déjà à 6 heures pour pouvoir vite faire.

Un jour, nous sommes allés à une réunion avec l'Union Communal des Producteurs (UCP). Ils nous ont appelé pour nous parler du Programme d'Appui au Secteur du Développement Rural (PASDeR) et on a déposé un dossier pour être sélectionné. Quelques temps après, ils nous ont donné des équipements dont on a besoin pour le travail du fromage de soja avec un peu d'argent pour commencer, les grandes marmites, les bassines, les jarres, la machine pour le moulin. Nous étions vraiment contentes. C'est depuis ce jour les gens ont commencé par s'intéresser beaucoup au groupe. Plusieurs femmes nous ont rejoint ce qui nous a donné plus de prestige devant tout le monde. On gagne beaucoup de clients parce que le travail est bien fait. Grâce à la formation reçue par le projet, le fromage de soja est comme le vrai fromage, on fait le moulin nous-même on a plus de problème de moulin grâce à ce que nous a donné le projet PASDeR2.

Mais à un moment donné la machine s'est gâtée ce qui nous a découragé. On a pu donner l'argent deux fois pour le quota de remboursement, la troisième fois on n'a pas pu donner parce que la machine est en panne. Depuis ce jour chacune est retournée là où elles pouvaient trouver de moulin. La machine se gâte de jour en jour. Nous sommes parties réparer chez un réparateur du village et il n'a pas pu.



---



On a envoyé à Parakou mais lorsqu'on a commencé le travail encore ça a refusé, la machine n'a pas duré. C'est dans l'année 2016 que la construction des ateliers de travail et des hangars a été faite par un homme de Nikki qu'ils ont pris pour la construction. C'est là on faisait tout. Tout le bénéfice obtenu, on a utilisé pour payer la dette et pourtant l'argent reste à payer, parce qu'on ne travaille plus on ne va pas trouver pour rembourser ; et il n'y a plus de marché comme avant, car les gens deviennent nombreux à faire le fromage de soja. Ce n'est pas le projet seul il y a d'autres qui font et qui ne sont pas du groupe. Le soja prend de l'argent de jour en jour.

Notre souhait est qu'ils reviennent encore nous aider, qu'ils ne doivent pas regarder la dette qu'on a parce que si tu fais le commerce et ça ne marche pas, tu occupes le dernier rang, ne regardez pas ça parce que si vous nous laissez, nous sommes foutues. Notre souhait maintenant c'est qu'ils nous donnent une machine qui dépasse le premier cela va plus nous avantager car le petit qu'on a, il est difficile pour nous d'utiliser. Pour mettre ça en marche c'est difficile pour nous parfois et c'est un homme qu'on cherche pour mettre ça en marche. On a cherché quelqu'un qui peut nous aider pour le travail on n'a pas trouvé mais si c'est la grande machine on va trouver une personne pour le travail ; nous refaire notre salle de travail, nous construire un puits aussi, nous donner les tonneaux. Si c'est gasoil ou essence on veut utiliser et l'argent pour pouvoir soulever le groupe c'est ce qu'on demande au projet. Ne soyez pas fatigué de nous. Nos familles en dépendent fortement.

FICHE 11 –

## Meilleur accès au financement pour plus d'efficacité : l'histoire des femmes de Totorou



SABI Bona



Moi SABI Bona de Totorou, je suis la présidente du groupement des femmes productrice de riz. Vraiment on remercie Dieu avec le Programme d'Appui au Secteur du Développement Rural (PASDeR) parce que, avant pour faire le travail du riz, on pillait dans les mortiers et tout le processus se faisait à la main. Avec l'arrivée du projet on a eu une machine qu'on utilise maintenant pour le décorticage.

Avec la nouvelle machine que nous avons eue, notre riz est propre et sans déchets. C'est grâce à la machine qu'on arrive à mettre au propre le riz. La machine enlève les sons, les petits cailloux qui s'y trouvent. La stratégie pour nous est que nous avons de contrats avec ceux qui cultivent le riz. Aussitôt qu'ils finissent, ils nous vendent une partie et nous même quand on finit, ils reviennent acheter. Le riz est bien propre, pas de déchets ni de petits cailloux. C'est même comparable au riz importé, ça dépasse même pour les Blancs.

On remercie Dieu. Ils (Canal Dev et SIAN SON) nous ont fait des prêts qu'on utilise pour acheter le riz. Dès qu'on finit le travail on vend notre production et on rembourse progressivement.

Les bienfaits de l'accompagnement du PASDeR2 sont énormes. Nos bénéfices servent à entretenir nos enfants, tous sont à l'école aujourd'hui, on arrive à payer leur scolarité, soutenir nos maris et se faire plaisir nous-mêmes, c'est aussi à ça que sert le travail. Progressivement nous sommes en train de gagner notre liberté financière. Ceux de la banque aussi nous font de prêt pour acheter le riz. C'est grâce à l'Union Communal des Producteurs (UCP) qu'on a connu le projet PASDeR2, c'est grâce à eux qu'on a ce cadeau et on en bénéficie beaucoup.

Le projet nous a apporté beaucoup de choses mais on ne refuse pas d'en bénéficier encore plus. Si on en bénéficie encore ça nous fera plaisir.



---



Tout le monde en bénéficie. Les gens n'aiment plus le riz importé parce que notre riz est propre, bon à manger et moins cher. Le bénéfice qu'on trouve grâce à ce projet vraiment on remercie Dieu.

On demande à Dieu de donner longue vie au projet, d'avoir une longue vie et la santé. Notre souhait maintenant c'est d'avoir une grande machine qui dépasse ce qu'on utilise maintenant et nous donner encore les instruments de travail (les grandes marmites, les ballots, les bassines et les passoires). On veut une nouvelle machine parce que cette machine est déjà vieille.

Le projet nous avait donné tout le matériel mais c'est vieux. Le plus grand problème qu'on a, c'est l'eau. On veut l'argent parce que si tu n'as pas de l'argent, tu ne peux pas effectuer le travail du riz. Si on n'a pas une grande somme dans la Banque, elle ne nous fait pas de prêt et on prie Dieu de trouver une grande somme pour verser dans la Banque pour pouvoir gagner une grande somme qui va nous aider. Aussitôt la récolte finie, le riz est à dix mille (10.000 Fcfa) le sac et si le prix augmente ça devient quinze mille Francs CFA (15.000 FCFA). Si on fait le travail d'un sac, on trouve trente-cinq Kilogramme (35 kg).

Le kilo est à trois cent cinquante Francs CFA (350 FCFA), les trois cent cinquante le kilo n'avantage pas si on n'achète le sac à quinze mille Francs CFA (15000 FCFA). Lorsqu'on ne trouve pas l'argent pour acheter à dix mille, tu ne trouves pas beaucoup de bénéfice. On demande au projet de nous trouver l'argent très tôt pour pouvoir acheter à un prix moins cher pour en bénéficier beaucoup ; un fonds de roulement et nous trouver les clients qui peuvent acheter en gros parce qu'ici c'est ceux qui veulent manger et ceux qui préparent pour vendre qui viennent acheter. Ceux qui viennent du Nigeria leur mesure ne nous arrange pas.

Nous voulons moderniser notre production pour faire comme les autres c'est-à-dire mettre nos produits dans les sacs avec des photos pour montrer que les femmes de Nikki aussi font des merveilles. Nous voulons des sacs pour mettre du riz comme les autres le font pour vendre, ça va nous avantager plus. Pour le moment on ne se plaint pas trop on remercie Dieu mais on ne refuse pas d'en bénéficier plus.

## FICHE 12 –

# FCDA – Réflexion sur le partenariat innovant entre le PASDeR2 et l'ONG Canal Développement

L'ONG Canal Développement est l'agence fiduciaire de la mise en œuvre du Fonds Communal de Développement Agricole (FCDA). Sa sélection a été faite à partir d'un appel d'offres public lancé par la Coopération suisse au Bénin. L'agence fiduciaire est chargée de :

- Conduire le processus de sélection des microprojets ;
- Veiller sur la gestion effective des fonds déployés à l'exécution des microprojets ;
- Amener tous les acteurs à pouvoir mettre en œuvre le fonds de façon autonome ;
- Accompagner les Organisations Socio-Professionnelles (OSP) faîtières dans la mise en œuvre efficace et correcte du FCDA ;
- Assurer la facilitation des relations entre la coopération suisse et les acteurs à la base.

En comparaison avec d'autres projets et programmes du secteur agricole, le choix d'une agence fiduciaire n'était pas la seule option pour implémenter le FCDA. L'option la plus répandue est le développement d'un partenariat avec une institution de microfinance auprès de laquelle le programme dépose un fonds de garantie. Cette option a des avantages mais comporte surtout le risque du manque de suivi efficace des crédits, ce qui à terme épuise le fonds de garantie.

L'ONG Canal Développement est l'agence fiduciaire de la mise en œuvre du Fonds Communal de Développement Agricole (FCDA). Sa sélection a été faite à partir d'un appel d'offres public lancé par la Coopération suisse au Bénin. L'agence fiduciaire est chargée de :

- Conduire le processus de sélection des microprojets ;
- Veiller sur la gestion effective des fonds déployés à l'exécution des microprojets ;
- Amener tous les acteurs à pouvoir mettre en œuvre le fonds de façon autonome ;
- Accompagner les Organisations Socio-Professionnelles (OSP) faîtières dans la mise en œuvre efficace et correcte du FCDA ;
- Assurer la facilitation des relations entre la coopération suisse et les acteurs à la base.

En comparaison avec d'autres projets et programmes du secteur agricole, le choix d'une agence fiduciaire n'était pas la seule option pour implémenter le FCDA. L'option la plus répandue est le développement d'un partenariat avec une institution de microfinance auprès de laquelle le programme dépose un fonds de garantie. Cette option a des avantages mais comporte surtout le risque du manque de suivi efficace des crédits, ce qui à terme épuise le fonds de garantie.

L'option du Programme d'Appui au Secteur du Développement Rural phase 2 (PASDeR2) qui a consisté à développer un partenariat avec une organisation non gouvernementale pour la gestion du FCDA a des mérites qu'il importe de souligner. Premièrement, l'ONG Canal Développement est une institution locale active dans le développement rural et a une meilleure connaissance des réalités et exigences du développement agricole en milieu rural. En conséquence, l'organisation n'aborde pas la question du financement agricole sous un angle de « financier » mais sous l'angle de l'appui pertinent aux exploitations agricoles dans le financement de leurs activités. Cette connaissance fine et cette perspective ont toujours manqué auprès de la plupart des institutions de financement qui ont du mal à proposer des produits et services adaptés au secteur agricole.

---

Par ailleurs, le choix d'une agence fiduciaire a permis d'élaborer une stratégie de financement et des conditions de financement qui sont propres au programme et mis en œuvre de façon rigoureuse. Les différentes étapes de sélection, de l'octroi de crédit et de suivi de la gestion ne pourraient pas être déployées de manière exhaustive par une institution de microfinance classique. Par exemple, l'évaluation des microprojets par le comité technique d'appréciation mobilise plusieurs acteurs qui ont une bonne connaissance du secteur donc sont capables d'identifier les microprojets les plus prometteurs. Il s'agit notamment du Conseiller Technique en Développement Organisationnel (CTDO), de l'Union Communale des Producteurs (UCP) (qui préside le comité), d'un représentant de l'ex Centre Agricole Régional pour le Développement Rural (CARDER) (qui assure le secrétariat du comité), d'un technicien de l'Union Communale des Organisations Professionnelles d'Éleveurs de Ruminants (UCOPER), d'un animateur de l'Association des Fabricants d'Équipement Agricoles (AFEA), d'un représentant de la mairie, de l'agent de canal développement qui couvre la commune, et des élus des différentes OSP (souvent le Président). Le financement du secteur agricole nécessite des produits et services financiers adaptés qui peuvent être conçus en allant au-delà des institutions de financement classique et en mobilisant des acteurs qui ont des connaissances fines sur le secteur.



## FICHE 13 -

# Infrastructures - Maîtrise d'ouvrage communautaire (par les OSP) dans la mise en œuvre du PASDeR2

/// **Zones d'intervention** : 10 communes d'intervention du PASDeR2

/// **Période** : De 2016 à 2019

/// **Parties prenantes** : UFAG ; Réseau URP, Réseau UDOPER, DDAEP Borgou, DDAEP Alibori, Associations Intercommunales (APIDA et ADECOIB) ; Accompagnateur (Bio OROU KPERA) ; Bénéficiaires (10 UCP et 10 UCOPER).

## Enjeu

L'existence d'infrastructures agro-pastorales constitue le moteur pour l'augmentation de revenu des agriculteurs via l'amélioration de leurs conditions de travail et de leur productivité. C'est dans ce contexte que s'intègre l'approche de responsabilisation des acteurs à la base dans le processus de réalisations des infrastructures. Cette initiative vise à opérer un transfert de compétences existantes auprès des acteurs techniques impliqués dans le processus vers les organisations socio-professionnelles (OSP). Ceci afin d'assurer la prise en compte effective des besoins réels, permettre aux bénéficiaires de s'approprier les compétences en vue d'exercer pleinement leurs rôles auprès de leurs membres et mettre en place un mécanisme de gestion participative et durable de chaque infrastructure réalisée.

## Qu'avons-nous fait ?

Au cours de cinq (05) années de mise en œuvre du Programme d'Appui au Secteur du Développement Rural phase 2 (PASDeR2) dans les départements de l'Alibori et du Borgou, plusieurs activités ont été menées pour la réalisation des diverses infrastructures agro-pastorales. Dans ce cadre, une approche innovante de responsabilisation des acteurs à la base, principalement des organisations socio-professionnelles (OSP), a été mise en œuvre. Les OSP ont joué ainsi un rôle de maîtrise d'ouvrage locale tout au long du processus. Les différentes phases de réalisation des infrastructures sont :

- La mise en place du dispositif d'accompagnement des OSP : Il a été mis en place un dispositif d'accompagnement des OSP en collaboration avec les structures d'accompagnement existantes. Les principaux acteurs impliqués sont : L'Unité de Facilitation et d'Appui à la Gestion des partenariats (UFAG), OSP (Union Départementale des Organisations Professionnelles d'Éleveurs de Ruminants (UDOPER), Union Régionale des Producteurs (URP)), DDC, Consortium SwissContact/LARES. Cette collaboration a donné lieu à la signature d'une nouvelle convention de prestations avec les accompagnateurs ;

---

- La sensibilisation des acteurs sur leurs rôles et responsabilités : Des ateliers d'information et de sensibilisation des représentants d'OSP ont été organisés afin de permettre aux OSP de jouer pleinement le rôle de maîtrise d'ouvrage ;

- L'identification et la priorisation des besoins des OSP en matière d'infrastructures : Les OSP ont élaboré les POA en tenant compte de leurs besoins en matière d'infrastructures, qui ont été validés par le Consortium SwissContact/LARES et approuvés par la DDC chaque année. Par ailleurs, les OSP avec la participation de leurs membres ont effectué le choix des sites, principalement pour la mise en place de magasins. Des critères de choix des membres bénéficiaires ont été élaborés afin d'assurer la représentativité de ces derniers pour le choix des sites ;

- La réalisation des études de faisabilité des infrastructures : Les OSP ont élaboré les termes de références avec l'appui de l'accompagnateur en vue du recrutement des bureaux d'études chaque année. Ensuite les projets de DAO ont été élaborés par l'accompagnateur et validés par les OSP avec l'appui de l'Unité de Facilitation et d'Appui à la Gestion des partenariats (UFAG) ;

- Le renforcement des capacités des OSP sur le processus simplifié de passation de marchés et la gestion des contrats : Ces formations ont porté sur les dispositions du code des marchés et de la loi MOP/MOC et le processus de passation simplifiée des marchés. Elles ont été assurées par l'accompagnateur avec l'appui de l'UFAG, et de la Direction Départementale de l'Agriculture, de l'Élevage et de la Pêche (DDAEP).

Enfin, les OSP ont été impliquées dans les dernières phases de lancement des avis d'appel d'offres, le recrutement des entreprises, la signature et l'administration des contrats y compris l'organisation du suivi des travaux, la réception des infrastructures, et la mise en place des comités de gestion et d'entretien des infrastructures.

## Pour quels résultats ?

---

Cette approche a permis la réalisation de quarante-quatre (44) infrastructures agro-pastorales au cours du PASDeR2 dont vingt-sept (27) dans le département du Borgou et dix-sept (17) dans le département de l'Alibori, adaptés aux besoins prioritaires des OSP. Ces infrastructures sont entre autres : des magasins, des unités de transformations, des forages, des retenues d'eau, des hangars de vente, des fermes, des enclos modernes et des sites maraîchers. De plus, les OSP à travers leur implication, sont désormais outillées sur le processus de réalisation des infrastructures agricoles et pastorales.

## Défis et facteurs limitants

---

La réalisation des infrastructures a connu des défis majeurs liés à l'implication de l'administration communale aux différents processus et à l'élaboration d'un plan de gestion participative et durable des infrastructures. En effet, il y a eu la mise en place des comités de gestion des infrastructures mais une faible formation des membres sur leurs rôles et responsabilités et une faible représentation de tous les acteurs et catégories socioprofessionnelles bénéficiaires au sein des comités. Ceci a entraîné un manque de politique de gestion dont une utilisation gratuite de certains ouvrages et une faible mobilisation des redevances devant servir à l'entretien.

Par ailleurs, la faible implication de l'administration communale aux différents processus (passations de marchés, réalisation, gestion des infrastructures, etc.) a accentué la faible gestion des infrastructures car les plans communaux d'entretien des infrastructures ne tiennent pas compte des infrastructures réalisées par les OSP. Cette situation affecte non seulement l'entretien mais également la maintenance et la durabilité des infrastructures.

---

## Leçons apprises

---

Plusieurs facteurs ont permis l'atteinte des résultats observés notamment la synergie entre les différents acteurs surtout les accompagnateurs, la simplification des procédures de passation des marchés, la mise à disposition des fonds aux OSP pour le paiement des prestations, la responsabilisation et la forte implication des OSP dans le processus de réalisation des infrastructures. L'approche de responsabilisation des OSP ayant été coordonnée par SwissContact/ LARES et la DDC a permis aux OSP d'être outillées en termes de processus de réalisation d'infrastructures. Cela constitue un atout pour la mise en œuvre d'autres programmes.

Pour de meilleurs résultats, il est primordial d'assurer une approche participative avec les autorités locales tout au long du processus afin de renforcer la maintenance et la pérennité des infrastructures réalisées. De plus, les compétences mises à disposition des OSP ne seront que renforcées pour assurer la mise en place de plan de gestion participative et objective des infrastructures.



## FICHE 14 –

# Infrastructures agropastorales : le défi de la gestion

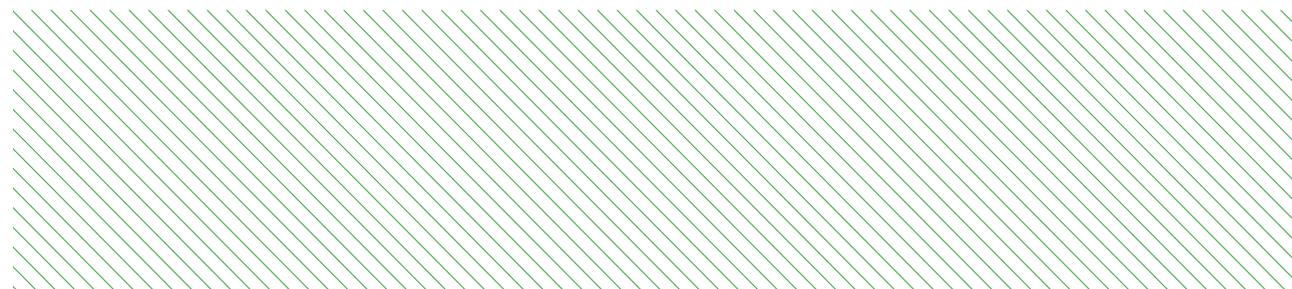
Les infrastructures agropastorales ne sont pas une finalité mais un moyen vers un objectif. Par exemple la construction d'un marché n'est pas une finalité mais devrait servir à faciliter les échanges commerciaux. En conséquence, la gestion d'une infrastructure constitue un aspect important afin de s'assurer qu'elle est capable de servir à l'objectif pour lequel elle a été construite. En 2019, le Programme d'Appui au Secteur du Développement Rural phase 2 (PASDeR2) a réalisé un audit technique, organisationnel et de gestion des infrastructures agropastorales construites. Cette fiche relate plusieurs difficultés et défis dans la gestion des infrastructures qui méritent une attention particulière. Il s'agit entre autres du :

- **Non-respect de la composition des comités de gestion.** Il est constaté que les comités mis en place n'ont pas pris en compte tous les acteurs et catégories socioprofessionnelles bénéficiaires de l'infrastructure (Communautés des éleveurs, des agriculteurs, la mairie, les artisans réparateurs, les différents segments de la population principalement les femmes et les catégories les plus pauvres et/ou marginalisées). Cet état de chose pourrait être source de conflits et aussi de non-mobilisation des redevances. Par ailleurs, certains membres des comités sont très peu informés et formés sur leurs rôles et responsabilités après leur installation ;

- **Domaine abritant les infrastructures peu sécurisé.** La plupart des ouvrages (barrages, forage pastoraux, couloirs de passage) sont installés sur des domaines ne disposant pas d'acte de mise à disposition, ou parfois ces actes sont délivrés par les élus locaux et entérinés par les autorités communales. Depuis le 14 août 2013, le Bénin s'est doté de la loi n° 2013-01 portant Code Foncier et Domanial qui aborde désormais la question foncière dans sa globalité. Aussi consacre-t-elle la modernisation radicale du cadre légal de la gestion foncière et des changements institutionnels et organisationnels aux niveaux communal et national ;

- **Lenteur dans la mobilisation de la redevance.** Pour l'ensemble des ouvrages et particulièrement les forages pastoraux, il est observé aussi bien au niveau de la consommation humaine que l'abreuvement du bétail que l'eau est considérée comme gratuite. Cette situation persiste malgré les sensibilisations à l'endroit des communautés quant aux redevances à payer pour le maître d'ouvrage (Mairie) ;

- **Faible proportion du warrantage réservée à l'entretien des magasins.** Le warrantage est une opération très avantageuse pour le producteur qui en tire environ 90 % à 93 % du revenu de l'opération, les Institutions de Microfinances (IMF) 7 à 10 % et l'entreposage (le magasin) 1 à 3 %. Cette proportion réservée à l'entreposage est faible et ne pourra pas servir convenablement à l'amortissement de l'infrastructure. Toutefois les magasins sont mis en location après la campagne de warrantage, ce qui permet d'engranger des ressources financières complémentaires pour leur entretien.



FICHE 15 –

## Autonomisation des femmes – le coup de pouce du PASDeR2 aux femmes maraîchères



Azia Abiba



Je suis Azia Abiba, la présidente des femmes maraîchères de Nikki Maro, à la tête de quatorze (14) groupements de femme. Lorsque que le projet n'était pas arrivé, nous faisons notre jardinage avec les moyens de bord. L'eau qu'on utilise est un peu loin des cultures et c'est sur nos têtes qu'on prenait de l'eau pour l'arrosage. Dans ces conditions difficiles les éleveurs avec leurs bêtes nous ajoutent des ennuis. Les animaux détruisent nos jardins et cela engendre des conflits entre familles dans les quartiers de la ville. Nikki a une population majoritairement d'éleveurs qui disposent de bêtes pour le labour. Puisque nous sommes des femmes quand on hausse le ton, on nous traite de tous les noms. On ne pouvait rien parce que c'est aussi avec le jardinage qu'on aide les maris à assurer le minimum. C'était vraiment difficile.

Le Programme d'Appui au Secteur du Développement Rural phase 2 (PASDeR2) est vraiment une bénédiction pour nous. Quand le projet nous a été exposé, chacune a fait sa prière pour qu'ils s'installent vraiment et les aide. Curieusement un jour après toutes les doléances que nous avons adressées au niveau des responsables de l'Union Communale des Producteurs, un matin, ils nous appellent pour nous dire que le projet va démarrer. L'espace qui est dédié et sur lequel on a l'habitude de travailler a été pris en charge. Cet espace a été aménagé puis la clôture de grillage est installée. Cette clôture est très protectrice, aucun animal ne peut avoir accès, même les serpents à l'approche fuient ou meurent. Par Dieu, je ne sais pas quoi dire pour remercier les gens du PASDeR2. À part la clôture, nous avons eu du matériel de travail à savoir des arrosoirs, des bassines, des coupe-coupe et d'autres outils de travail pour jardiner. Il n'y a plus d'ennuis à travailler.

Ce secours que le projet a apporté à nos activités a permis de créer encore de l'emploi aux jeunes qui nous apportaient de leur énergie pour le défrichage des jardins. Maintenant on peut les payer quand ils finissent leurs prestations. Au lieu de prendre nos cultures en contrepartie ils prennent de l'argent. C'est souvent l'affluence pour travailler dans nos jardins.

---

Quand les jeunes effectuent leur travail nous n'avons plus de difficultés à travailler par la suite. Le travail est plus simple et plus rapide qu'auparavant. Ce qui nous permet de suivre l'évolution de nos produits et de faire en sorte que rien ne se gâte.

À la maison, la situation est devenue normale et plus évidente. J'ai appris à mes enfants et mes petits-enfants comment effectuer le travail que je fais, comme on me l'a appris au niveau du PASDeR. Ils voient eux-mêmes les bénéfices que je tire du jardin et beaucoup plus quand le projet a apporté le changement dans nos groupes. Nous ne pouvons que remercier Dieu. À la maison on s'entend bien, les enfants mangent à leur faim et ceux qui vont à l'école n'ont plus de difficultés à y aller. Il y a à manger et à boire pour tous.

Néanmoins nous rencontrons des difficultés pour nous approvisionner en eau pour l'arrosage. Le puits est un peu loin des cultures et ce sont souvent des allers-retours épuisants. Si je devrais demander quelque chose, c'est de nous aider dans ce sens. Le jardin a évolué chez nous ici. Nous n'avons pas de matériels de vente comme les pèses. La clientèle chez nous est grande et très variée. Ils viennent de partout nos clients, même de Sakabanssi qui est une localité proche de la frontière du Nigeria. C'est avec les yeux ou la main qu'on essaye de peser et de vendre nos produits. Ce qui cause souvent de manque à gagner. Nous n'avons pas de magasin ou de boutique ou un lieu pour exposer les cultures. C'est à des lieux de fortunes ou dans nos jardins que les clients viennent et ça crée des tensions entre nous souvent parce que certains piétinent les cultures et ça les détruits.

Je ne peux que remercier les gens du projet et souhaiter qu'ils reviennent encore avec plus d'aide et de disponibilité. Je suis vieille moi, je suis dans mes 86 ans et je fais du jardin mon activité commerciale. Mes filles savent déjà bien faire le jardin et elles font aussi partie des groupements dans leur maison. Elles sont aussi heureuses. Je remercie Dieu et le PASDeR2 pour tout ce qu'ils ont fait pour nous.



FICHE 16 –

## Un jardin communautaire aménagé pour les femmes maraîchères OROU DJIGBE Gnon Sounon



OROU DJIGBE Gnon Sounon



Je m'appelle OROU DJIGBE Gnon Sounon, je suis la secrétaire du groupement de femme d'Atabenu appelé TII SIN SIROU (Donner une force pour pouvoir faire). Nous effectuons le travail de jardinage.

Avant le projet, chacun faisait son jardin de son côté, ce n'était pas dans une même parcelle parce qu'on n'avait pas suffisamment de terre pour pouvoir bien effectuer le travail mais avec l'arrivée du projet on a maintenant une grande parcelle et on en bénéficie beaucoup.

Quand les gens du projet étaient venus dans le village, ils ont invité la population, et ils ont parlé d'une aide qu'ils peuvent apporter à notre groupe. Les délégués et les vieux sages se sont réunis pour nous trouver une grande parcelle qu'ils ont montré aux gens du Programme d'Appui au Secteur du Développement Rural phase 2 (PASDeR2) car ils voulaient une parcelle pour nous faire des choses. Après que la parcelle a été donnée, le projet est venu et a fait la clôture avec de la grille métallique parce qu'avant, quand on finissait les travaux, nous attendions jusqu'au soir avant de rentrer sinon les bêtes entrèrent pour détruire la plantation et tout manger mais maintenant ils n'arrivent plus à rentrer. Nous avons eu un puits aussi grâce au PASDeR2 et des instruments de travail.

Dans le grand jardin du village, on fait du piment, de la tomate, du gombo, du crinclin un peu de tout. Chacune des membres a sa planche, si pour toi est prête tu récoltes et tu iras vendre chaque jour du marché. Ceux du village voisin viennent aussi pour acheter. On bénéficie bien du projet, même les gens du village en bénéficient, les jeunes du village aussi parce que si on veut labourer on cherche les jeunes et on les paie. Ils bénéficient de nous. On vend les légumes, on trouve de l'argent et nos enfants ne manquent plus d'argent pour aller à l'école. De jour en jour on fait la récolte, on gagne de l'argent et on n'a pas de difficultés. On prépare aussi pour manger, on ne manque pas d'argent de poche aussi. On bénéficie bien du projet. Au départ les villageois n'ont pas cru à ce que le projet ferait. Pour nous les villageois c'était déjà trop ce qu'ils ont dit qu'ils allaient faire. Mais le projet a tenu sa promesse, ce n'est pas comme les autres qui viennent vous demander vos besoins et après ils ne reviennent plus.

Ce qu'on demande maintenant, c'est l'eau parce que l'eau tarit à un moment donné et la force de notre travail, c'est l'eau. On demande au projet de faire tout possible pour nous trouver de pompe pour réduire nos souffrances.

## FICHE 17 -

# Approche de promotion de la mécanisation agricole par les OSP

**Zones d'intervention** : Communes d'intervention du PASDeR2

/// **Période** : De 2016 à 2019

/// **Parties prenantes** : URP Borgou-Alibori, UCP, UFAG.

## Enjeu

La mécanisation est importante pour améliorer la productivité agricole et accroître le revenu de exploitants agricoles. Elle constitue aussi une source de revenus propres pour les Organisations Socio-Professionnelles (OSP). En conséquence, l'ambition du Programme d'Appui au Secteur du Développement Rural phase 2 (PASDeR2) est d'appuyer les OSP à structurer et offrir aux exploitations agricoles des services de mécanisation pertinents, efficaces et durables.

## Qu'avons-nous fait ?

L'Union Régionale des Producteurs (URP) a élaboré un document de stratégie de mécanisation qui définit l'approche et les mécanismes d'introduction et de gestion des équipements. Des tracteurs ont été mis à la disposition des Unions Communales des Producteurs (UCP) en août 2015 (un par UCP), pour un montant total de vingt-huit millions Francs CFA (28 000 000 FCFA) financé par le programme. Six (06) tracteurs neufs et quatre (04) ré-chemisés, qui contribuent activement à (i) faciliter le labour aux Exploitations Familiales Paysannes (EFP), (ii) emblaver plus de superficie en un temps record, (iii) à respecter le calendrier agricole (labour et semis à temps), (iv) puis à améliorer les ressources propres des OSP et les revenus des EFP. Un comité de suivi de la gestion tracteur (composé des membres de l'UCP) a été mis en place et des prestataires sont recrutés pour la gestion de chaque tracteur.

---

## Pour quels résultats ?

Cette initiative a permis d'améliorer : la technique de production, le taux d'accès des EFP aux matériels et équipements, les superficies emblavées et les ressources. Les résultats suivants sont obtenus :

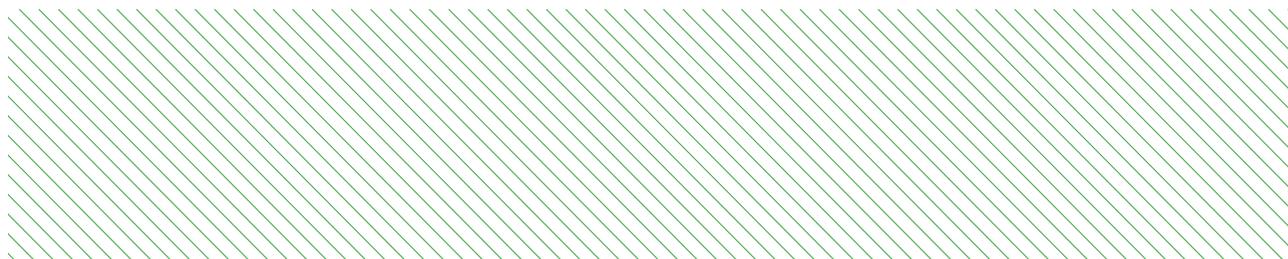
- Introduction de techniques de production innovantes dans les systèmes de cultures, en effet, plusieurs techniques innovantes ont été introduites et se sont bien diffusées au niveau des producteurs ;
- Le taux d'accès des EFP aux matériels et équipements. La proportion d'EFP ayant accédé aux matériels et équipements est de 26,49% en 2018 pour une cible de 10% ;
- Les superficies emblavées sont passées de deux cent trente-et-un hectare (231 ha) dont trente-et-un (31 ha) pour les femmes en 2016 à 538,79 ha (dont 141 ha par les femmes en 2018 pour respectivement quatre-vingt-dix-neuf (99) bénéficiaires dont vingt (20) femmes en 2016 et quatre cent quinze (415) dont cent trente-trois (133) femmes en 2018) ;
- Une mobilisation des ressources passée d'un million huit cent quatre-vingt-cinq mille quatre cent soixante-quinze Francs CFA (1 885 475 F CFA) en 2016 contre quinze millions trois cent dix-huit mille quatre cent Francs CFA (15 318 400 F CFA) en 2018.

## Défis et facteurs limitants

La gestion des équipements pour rendre le dispositif efficient et durable reste le défi majeur de cette initiative. Par exemple, le manque de maintenanciers qualifiés et disponibles à proximité constitue une contrainte majeure. Les tracteurs sont des engins mécaniques dont la maintenance requiert une expertise technique précise. Cette expertise n'est pas facilement mobilisable. La concurrence des prestataires nigériens qui proposent des conditions plus attractives est aussi un frein à l'essor du dispositif de mécanisation agricole actuel au niveau des UCP. Enfin, les acteurs ont aussi soulevé la question de l'inadéquation des produits financiers pour favoriser leur accès aux services de mécanisation agricole.

## Leçons apprises

Malgré les contraintes persistantes, le dispositif d'accès à la mécanisation agricole offre des avantages importants pour les producteurs et constitue une opportunité de mobilisation de ressources propres aux OSP. À cet effet, il serait utile de renforcer les efforts d'information et de sensibilisation des acteurs pour accroître la demande des services de mécanisation. Toutefois, pour mieux tirer profit de ces éléments positifs, il est important de trouver des solutions pour une maintenance efficace des engins, et d'assurer des lignes de crédits annuels pour financer les charges opérationnelles des artisans maintenanciers.



## Moussa Aboubakari, de mécanicien à tractoriste



Moussa Aboubakari



Je réponds au nom de Moussa Aboubakari, tractoriste de l'Union Communale des Producteurs (UCP) de Nikki et en même temps pour le Programme d'Appui au Secteur du Développement Rural phase 2 (PASDeR2), je vis à Nikki. Mon travail consiste à faire le labour avec les producteurs membres de l'UCP et les bénéficiaires du projet PASDeR2 mais beaucoup plus pour les bénéficiaires. J'ai été recruté pour ce travail par le président de l'Union Communale des Producteurs, Monsieur Orou Gorouko qui a vu en moi un jeune qui avait beaucoup d'enthousiasme pour le travail. Je suis un orphelin de père et je vis avec mes petits frères et notre mère. Certains de mes petits frères vont encore à l'école. Je faisais des activités de mécanique et je me cherchais aussi dans les champs et les petits jobs. C'est ainsi qu'il est venu me voir vu ma situation pour me proposer de devenir un tractoriste pour le projet. De ma vie, je n'ai jamais conduit un tracteur. Je ne m'en approche même pas. Je lui ai dit et il a souri ; « quand on veut on peut » m'a-t-il dit. C'est comme ça que mon aventure a commencé en tant que conducteur de tracteur. Il m'a négocié des contrats avec des personnes possédant des tracteurs. C'est ainsi que je les suivais dans le but d'apprendre à le faire moi-même. Petitement je prenais le volant des tracteurs dans les champs et aujourd'hui je suis ce que je suis. J'ai participé à plusieurs formations pour avoir plus de maîtrise et connaître les tracteurs surtout ici parce que ce sont les gens du Nigéria qui venaient effectuer le travail ici et en venant ils venaient avec leur

mécanicien. Quand je les suivais, je faisais tout pour apprendre aussi. Là où je suis là si mon tracteur se gâte, je peux le réparer pour les petites pannes. Mais quand il s'agit de pannes pour ouvrir le moteur, on fait appel aux mécaniciens.

Quand tout va bien pour le tracteur, je peux faire plus de quatre (04) hectares avec le tracteur en une journée. Dans le cas contraire, je tourne autour de deux (02) ou trois (03) hectares. Le projet PASDeR de loin semble être très banal mais quand vous y entrez, vous voyez que cela fait un bien fou. Il y a plusieurs personnes qui bénéficient des services de ce tracteur dans la commune de Nikki parce qu'il faut dire que malgré tout le nombre de cultivateurs qu'il y a ici dans notre commune, nous manquons beaucoup de matériels comme les tracteurs. Beaucoup viennent solliciter le tracteur du PASDeR2 mais il faut prioriser les bénéficiaires eux-mêmes. Parfois ça crée des grincements de dents au sein des producteurs parce que tout le monde veut l'avoir au même moment. Le tracteur que vous voyez ici est un joyau que le projet a apporté parce qu'à Nikki il y a la demande qui est très forte. Deux à quatre hectares (2-4 ha) par jour, vous voyez parfois ce que cette machine fait par mois et par période de culture. Quand la machine tombe en panne, je fais appel au président qui m'aide à trouver des solutions rapides pour que les travaux reprennent. Cela fait partie des difficultés que je rencontre ici. Sinon à part cela de mon côté, je ne serai pas ingrat.



Personnellement, je suis un grand bénéficiaire du PASDeR2. Avec ce boulot de tractoriste, je suis devenu un homme très autonome. J'arrive à subvenir au besoin de ma famille et de mes frères. Je suis père de quatre enfants et depuis je suis toujours présent quand il faut répondre aux besoins de la famille. J'ai pu envoyer un de mes frères dans un lycée agricole, celui de INA pour qu'il ait les chances que moi le grand frère aîné je n'ai pas eu. Notre père n'est plus là et je me dois de le remplacer. Avec tous les bienfaits que je trouve grâce à ce projet j'ai pu agrandir et moderniser mes activités champêtres qui consistent pour moi une autre grande source de revenus. Les gens apprécient le travail que je fais et ils n'hésitent pas à me faire appel chaque fois en dépit des autres services de tracteurs qui existent dans la commune de Nikki. Je suis vraiment heureux en tant que travailleur, en tant qu'homme et en tant que père de famille.

Je n'ai pas grandes choses à demander juste que si le projet devrait revenir qu'il nous trouve une autre machine pour qu'on soit deux ou trois pourquoi pas. La demande est très forte à Nikki. Le PASDeR2 est une bénédiction pour moi et pour ma famille.

## FICHE 19 -

# Approche « inclusive market » pour faciliter l'accès au marché pour les petits producteurs.

**Zones d'intervention** : Kalalé (Banézi)

**Période** : De 2018 à 2020

**Parties prenantes** : URP/BA ; CFE ; FECECAM ; Coopératives de maïs de Kalalé ; UFAG.

## Enjeu

Le producteur fait face à divers problèmes, tout au long de la production. Ces problèmes le mettent en situation d'insécurité alimentaire. Aussi, faut-il ajouter que le manque de moyens financiers concourt au maintien d'une situation continue de pauvreté. Cette initiative porte sur l'opérationnalisation du modèle d'affaire sur le warrantage entre l'Union Régionale des Producteurs/Borgou-Alibori (URP/BA) et le Centre Financier aux Entreprises (CFE). Elle vise à permettre au producteur de maintenir une bonne situation après la phase de récolte. De manière spécifique, le producteur est en mesure avec cette approche de faire face aux impératifs sociaux et à la main d'œuvre utilisée en production de coton sans se livrer au bradage massif de leur récolte et exposer son ménage à une insécurité alimentaire en période de soudure et à la précarité.

## Qu'avons-nous fait ?

Diverses actions ont été menées pour l'atteinte des objectifs de ce projet. Entre autres, on peut citer :

- Préparation. Au cours de cette phase, les différentes parties prenantes ont été sensibilisées sur l'approche « inclusive market ». Il s'agit notamment des producteurs, de commerçants, et des Systèmes Financiers Décentralisés (SFD). Des magasins de warrantage ont été construits et les acteurs ont été formés sur le stockage et la conservation des produits agricoles, la gestion des magasins et l'éducation financière. Des efforts de négociations avec les Systèmes Financiers Décentralisés (SFD) ont été menés afin de les intégrer à l'approche et adapter leurs offres aux besoins des acteurs. Ainsi le Centre Financier aux Entreprises a été contractualisé ;
- Mise en œuvre. La mise en œuvre de l'approche a constitué essentiellement à mobiliser l'offre pour disposer des stocks nécessaires à l'alimentation des magasins. Ensuite, les producteurs et les commerçants expriment leurs besoins en crédit intrants vivriers ou en crédit Activités Génératrices de Revenus (AGR) qui sont satisfaits par le CFE.

---

Des suivis périodiques des magasins sont effectués pendant que les acteurs surveillent les prix et recherchent des marchés rémunérateurs. En fin de cycle, les produits sont commercialisés et les crédits remboursés.

## Pour quels résultats ?

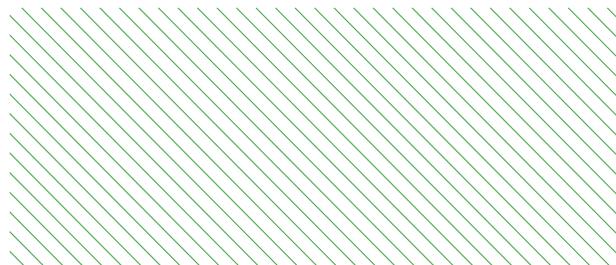
---

Cette initiative a permis la production de deux cent soixante-dix tonnes (270 t) de maïs stockés pour vingt-sept millions Francs CFA (27 000 000 F CFA) de crédit mobilisé et d'atteindre cent deux (102) producteurs dont 13 % de femmes.

## Défis et facteurs limitants

---

Les réformes opérées dans le secteur agricole relatives à l'exportation des produits agricoles ont notamment affecté l'exportation du maïs produit. Par ailleurs, il est à noter que le défi majeur de cette initiative reste la faible participation des femmes aux activités.



## Leçons apprises

---

L'approche « inclusive market » a été rendue possible principalement grâce à l'engagement des bénéficiaires et leurs ouvertures aux innovations, la mise en place des magasins de stockage répondant aux normes, et l'accompagnement des OSP sur la gestion. La synergie d'actions entre plusieurs catégories d'acteurs se traduisant par des conventions de partenariat a renforcé la crédibilité des différentes parties prenantes et formalisé leurs relations.

Cette approche favorise l'adhésion des petits producteurs au dispositif, ce qui leur permet de ne pas brader leurs productions et d'améliorer leur accès au marché. Pour une meilleure adhésion des petits producteurs, il est indispensable d'avoir une forte implication des faïtières des OSP et des autres acteurs du programme. De plus, la mise en œuvre de formations permet aux institutions de microfinance de comprendre l'intérêt du warrantage et d'en faire la promotion auprès des producteurs à la base.



## FICHE 20 -

# Recueil de bonnes pratiques sur la commercialisation du bétail à travers les marchés autogérés

La commercialisation des produits d'élevage constitue une étape importante pour le renforcement des moyens d'existence des éleveurs. Une approche de commercialisation innovante et pertinente est la création de marchés qui sont directement gérés par les acteurs paysans eux-mêmes. L'exemple des marchés de bétail autogérés dans le Borgou et l'Alibori souligne

une dynamique paysanne intéressante. Ces marchés sont gérés par une organisation d'éleveurs et les autres acteurs de la filière (bouchers, commerçants, témoins, chargeurs, etc.). Ci-dessous est présenté un recueil de bonnes pratiques de gestion sur les marchés autogérés de bétails.

### Types de bonnes pratiques

**Organisationnel (organe de gestion, organisation d'acteurs)**

### Synthèse des bonnes pratiques

- Création d'association officialisée et disposant de documents statutaires ;
- Mise en place de comité de gestion et d'organes de contrôle ;
- Disponibilité d'une équipe opérationnelle permanente pour :
  - o la collecte des taxes,
  - o le contrôle des transactions,
  - o la garde des motos,
  - o le gardiennage,
  - o la facilitation de l'accès aux moyens de transport ;
- Rémunération du personnel avec les ressources générées ;
- Bonne collaboration entre les commerçants d'articles divers et les membres des comités de gestion ;



### Source

Rapport de capitalisation des bonnes pratiques en matière de délivrance des services spécialisés par les OSP/OIP à leurs membres (produit en avril 2021)

#### Types de bonnes pratiques

**Organisationnel (organe de gestion, organisation d'acteurs)**

**Fonctionnement (gouvernance et outil de gestion, opérationnel)**

#### Synthèse des bonnes pratiques

Deux niveaux de contrôle sur les marchés : les témoins vérifient les transactions et les contrôleurs situés à chaque sortie s'assurent que les usagers ont pris leur ticket avant d'autoriser leur sortie ;

- Accès libre des usagers au marché ;
- Reconversion des « dilaani (négociants) » en témoins ;
- Signature de convention de partenariat entre le comité de gestion et la mairie.
- Le marché assure la sécurité des motos et vélos moyennant rémunération (garde vélo) ;
- Chaque tickettier se fait accompagner d'un témoin ;
- Disponibilité des souches des reçus délivrés aux divers usagers qui paient des taxes ;
- Documentation des données statistiques des transactions par marché ;
- Disponibilité des fiches bilans;
- Tenue des assemblées générales;
- Tenue des réunions de fonctionnement ;
- Réalisation de point financier et répartition des redevances en fonction des clés de répartition.



### Source

Rapport de capitalisation des bonnes pratiques en matière de délivrance des services spécialisés par les OSP/OIP à leurs membres (produit en avril 2021)

#### Types de bonnes pratiques

##### Réalisation des infrastructures et acquisition d'équipements

##### Disponibilité des infrastructures et d'équipements

#### Synthèse des bonnes pratiques

- Ressources générées utilisées pour réaliser des infrastructures (portails, paillotes servant d'abris aux membres des comités de pilotage et aux usagers, les motos et vélos à l'abri de la pluie et du soleil) ;
- Réalisation des infrastructures sociocommunautaires (modules de classes sur fonds propres au profit des éleveurs dans des milieux déshérités.
- Présence sur le site du marché des infrastructures telles que : des clôtures avec des guérites ; des blocs administratifs et guichets ; des blocs de logements équipés de lit, tables et chaises; des pharmacies vétérinaires équipés ; des quais d'embarquement et de débarquement ; des hangars pour des restauratrices ; des hangars pour les clients équipés de bancs; des abreuvoirs ; des sources d'alimentation en eau (châteaux et puits) ; des latrines et douches ; des magasins ; des aires de parcage d'animaux ;
- Prise en compte de l'aspect genre : les marchés à bétails sont très fréquentés par les femmes qui offrent diverses prestations (exemple : la restauration).

## FICHE 21 -

# Renforcer les capacités des femmes transformatrices pour améliorer leurs revenus

- /// **Zones d'intervention** : Pèrèrè (Soubado) – Kandi (Angaradébou)
- /// **Période** : De 2016 à 2020
- /// **Parties prenantes** : URP/BA ; UCP ; UFAG ; ATDA 2 et 4 ; DDAEP Borgou et Alibori ; Mairie ; Groupements / Coopératives de femmes.

## Enjeu

La compétitivité des produits locaux sur le marché reste un défi majeur pour les transformatrices de produits agricoles. Cette initiative vise l'amélioration de la qualité des produits transformés par les femmes afin de contribuer à l'augmentation de leur revenu. De manière spécifique, il s'agit de pallier la mauvaise qualité des produits obtenus après la transformation, réduire la transformation artisanale en mettant à disposition des machines/outils et renforcer la maîtrise des règles d'hygiène de transformation.

## Qu'avons-nous fait ?

Le développement des activités génératrices de revenus des femmes a pris en compte premièrement la construction et l'équipement des unités de transformations tout en assurant la mise aux normes requises de ces unités. Ensuite, il y a eu le déploiement de deux (02) formations à l'endroit des femmes transformatrices. La première formation s'est portée sur les bonnes pratiques de transformation ; les notions pratiques d'hygiène ; la démarche qualité, et système HACCP dans une unité de transformation agroalimentaire. La deuxième formation était relative aux normes de qualité des produits transformés pour assurer la vente sur le marché des produits issus de la transformation. Dans le but d'assurer l'atteinte des résultats, il a été mis en place un dispositif de suivi de l'application des acquis des formations et la confection de pictogrammes de bonnes pratiques d'hygiène pour assurer l'obtention de produits répondant aux normes exigées.

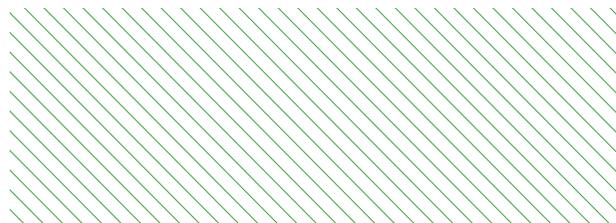
Par ailleurs, les femmes ont été également renforcées sur le plan technique par la mise à disposition de guides de production (avec des normes simples et efficaces) pour chaque produit transformé ainsi que des manuels de qualité (gari et riz). Pour accentuer les actions, des ateliers d'appropriation des différents éléments par les acteurs ont été organisés.

---

Sur le plan pratique, des outils/kits de protection (cache-nez, charlotte de protection, gants) ont été mis à disposition des unités de transformations. De plus, l'assurance qualité est un élément clé du processus pour garantir la commercialisation des produits sur le marché. Ainsi un système de collecte d'échantillon et d'évaluation de la qualité sanitaire des produits transformés a été mis en place ainsi que la réalisation d'emballages personnalisés. Des efforts ont été également faits pour l'élaboration de la stratégie de mise en marché des produits transformés.

## Pour quels résultats ?

Cette initiative a permis la construction de deux (02) unités de transformation réalisées et équipées (Angaradebou à Kandi et Soubado à Pèrère) et le renforcement d'au moins huit (08) groupements de femmes sur diverses thématiques. Ces actions ont entraîné une augmentation quantitative et qualitative des produits transformés (gari et riz). De manière spécifique, les femmes bénéficiaires ont amélioré la qualité de leurs produits et ont noté une amélioration de leur revenu.



## Défis et facteurs limitants

Deux (02) principaux défis ont été rencontrés au cours de cette expérience. Il s'agit notamment de l'inexistence de point d'eau au niveau des unités de transformation et du manque de matières premières. En effet, la nappe phréatique étant située à plus de cent mètres (100 m), cela a entraîné des forages négatifs d'où le manque d'eau. Pour relever ce défi à Soubodo, les femmes ont identifié une source d'eau externe de la SONEB, ce qui leur a permis d'effectuer leurs activités. En revanche à Angaradébou, le problème n'a pas été résolu jusqu'à la fin de la phase 2 du programme, ce qui a entraîné une sous-exploitation de l'unité. Par ailleurs, les difficultés d'accès aux crédits agricoles pour l'approvisionnement régulier en matières premières ont poussé à l'élaboration d'une stratégie d'approvisionnement en intrants basée sur un système de warrantage intrant accompagné de prêt bancaire.

## Leçons apprises

L'ouverture des formatrices aux innovations développées est l'un des principaux facteurs ayant favorisé la réussite de cette initiative. Cela s'est accentuée par les diverses formations mise en œuvre et l'accent mis sur le volet pratique (représentant à 90 % le déroulement des formations) permettant ainsi aux femmes de maîtriser les techniques et de retenir les connaissances partagées (surtout en langue locale).

De cette initiative, il faut retenir que la disponibilité de point d'eau est essentielle pour le développement d'une unité de transformation agroalimentaire. Ce facteur doit être assuré avant la phase d'implémentation des ouvrages. Après cette phase, il faut également associer l'établissement des contrats d'exploitation formels avec les bénéficiaires pour une gestion durable des ouvrages.



## FICHE 22 –

# Transformation du fromage de soja et amélioration des conditions de travail des femmes : Expérience du Groupement AN KOU AMON



DRAMANE Abiba



Je m'appelle DRAMANE Abiba, je suis la présidente du groupe (AN KOU AMON de Biro). Ce groupe dont je suis membre fondateur est l'initiative de cinq (05) femmes de l'arrondissement de Biro. Pendant des semaines, nous sommes passées de maison en maison pour donner l'information de la création d'une association de femmes de Biro. Celles qui se sont senties concernées sont rentrées dans le groupe et on a formé le bureau. Le nombre de femmes a augmenté pour aller à plus de dix (10). Nous nous sommes mis en groupe pour rassembler nos efforts parce que nous faisons pour la majorité la transformation du soja. C'est dans cette activité que nous étions quand le Programme d'Appui au Secteur du Développement Rural phase 2 (PASDeR2) nous a été annoncé. On était au nombre de quinze (15) personnes à commencer avant l'arrivée du projet. Quand le projet est venu, tout a commencé par être différent. La méthode de transformation a été revue. Nous avons compris que notre savoir sur le fromage de soja était vraiment limité car, avant on mettait tout dans l'eau pour amener au moulin.

Le projet est venu nous montrer comment ça se fait, ils nous ont montré le tri, comment enlever les petits grains, tous les déchets qui sont dans le soja qu'on veut utiliser pour faire le fromage. Après ça, nos formateurs nous ont montré la manière d'écraser qui consiste à diviser le soja en deux (02) petits grains, puis enlever les déchets qui s'y

trouvent encore. Nous répétons, sept (07) fois le processus avant de déposer au moulin. Après le moulin, on a cherché des paniers pour enlever l'amidon, après on est passé à la préparation. Lorsqu'on a fini, ils nous ont demandé de faire la comparaison entre ce qu'on faisait et on a vu que le fromage produit avec les techniciens est bien meilleur et plus doux que le nôtre. L'on ne sent même plus l'odeur du soja ; c'était comme le vrai fromage. A partir de ce jour, on a commencé par le faire ainsi et c'est l'une des raisons qui a motivé les autres femmes à nous rejoindre. Aujourd'hui, nous sommes vingt (20) femmes qui bénéficient et travaillons sous la houlette, l'accompagnement et l'aide du projet PASDeR2. Le projet nous a apporté une machine à moudre, les instruments dont on a besoin, les grandes marmites, les bassines. L'argent qu'on trouvait on mettait à la banque et on a payé l'argent de la machine. C'est ainsi que nos interactions avec le Projet PASDeR2 ont effectivement commencé. C'est grâce à l'UCP que nous avons connu le projet et aujourd'hui toutes les femmes sont épanouies.

Cependant à un moment donné nous avons commencé par rencontrer des difficultés qui subsistent jusqu'à ce jour, ce qui a même freiné notre élan au sein de AN KOUA MON. La machine a commencé par se gâter et ça prend beaucoup d'argent pour la réparation.

---

L'argent qu'on devrait prendre pour bénéfice et pour nos cotisations servait à réparer chaque fois la machine donc le travail ne marchait plus bien. Peu à peu la machine a cessé de fonctionner. Parfois en tant que Présidente, je mets mon propre argent pour la réparation mais ça n'a pas marché. Le moulin a fait un mois chez le réparateur et n'a pas pu être réparé et on l'a amené à Parakou le réparateur a pris trente mille Francs CFA (30000 F CFA) pour la réparation. Lorsqu'on a commencé par mettre ça en marche on n'a pas effectué un travail de deux mille Francs CFA (2000 F CFA) et le moulin a cessé de fonctionner. Nous sommes découragées. A partir de cet instant si d'autres femmes viennent moudre, elles n'ont pas satisfaction. Les femmes ont commencé par démissionner et refusent de cotiser. Du coup, c'est à la présidente et au secrétaire que les dettes sont revenues. C'est elle et moi qui avons cotisé pour payer la deuxième fois. La troisième fois qu'on devait cotiser, je suis tombée malade, et jusqu'à ce que je retrouve la santé elle est tombée malade.

Aujourd'hui on a tous arrêté, tous les instruments sont déposés là, les autres ont démissionné, même si on dit réunion personne ne vient. Ce qui oblige nous autres restant à commencer par faire le fromage de maison en maison, on ne fait plus pour le groupe. Lorsque la machine n'était pas gâtée, on se réunissait par mois pour faire une fois pour le groupe.

Les bénéficiaires du projet sont énormes. Il n'y a jamais quelqu'un qui a faim ici chez moi. On mange bien, ma famille et moi, les petits déjeuners pour les enfants, la scolarité ; j'arrive à apporter mon soutien à mon mari pour qu'il aille résoudre certains problèmes de la maison. Et moi-même sans demander au mari, je subviens à mes besoins personnels. Si le projet reviendra, je souhaite qu'il fasse plus que les premières phases, on veut une grande machine qui dépasse ce qu'on a maintenant parce que si le grand vient, on va trouver un homme qui va nous aider pour son fonctionnement. Le petit c'est nous même qui l'utilisons. On ne connaît pas bien son fonctionnement or les grandes machines, plusieurs hommes savent les utiliser. Je remercie Dieu. Mon souhait est que le projet nous apporte plus que ce qui a été précédemment fait si une nouvelle phase doit se poursuivre.



## FICHE 23 –

# Tamou Marie et l'autonomisation des femmes : l'histoire d'une vie



Tamou Marie



Je m'appelle TAMOU Marie, je vis à Soubadô, un arrondissement de Pèrèrè. Je suis veuve car mon mari est décédé il y a un an. Je mène mes activités dans l'association des femmes de notre arrondissement appelée AN KOUA MON.

AN KOU AMON veut dire « si tu fais, tu en auras » autrement dit « si tu travailles tu gagnes toujours ». L'association existe depuis au moins quinze (15) années. Nous l'avons créée depuis les périodes où la culture du coton donnait de bons rendements, en 1997 très précisément.

L'association compte quarante-et-un (41) membres composés de femmes, toutes bénéficiaires du projet. Au départ, j'ai occupé le poste de secrétaire générale adjointe de l'association en présence de la secrétaire générale elle-même et de la présidente. La présidente et fondatrice est décédée et nous avons refait le bureau. Aujourd'hui, j'occupe le poste de présidente. La présidente elle-même est frappée par le coup de l'âge et ne peut plus assumer ses fonctions. C'est comme ça que le bureau m'a choisi comme cheffe du groupe depuis deux (02) ans déjà.

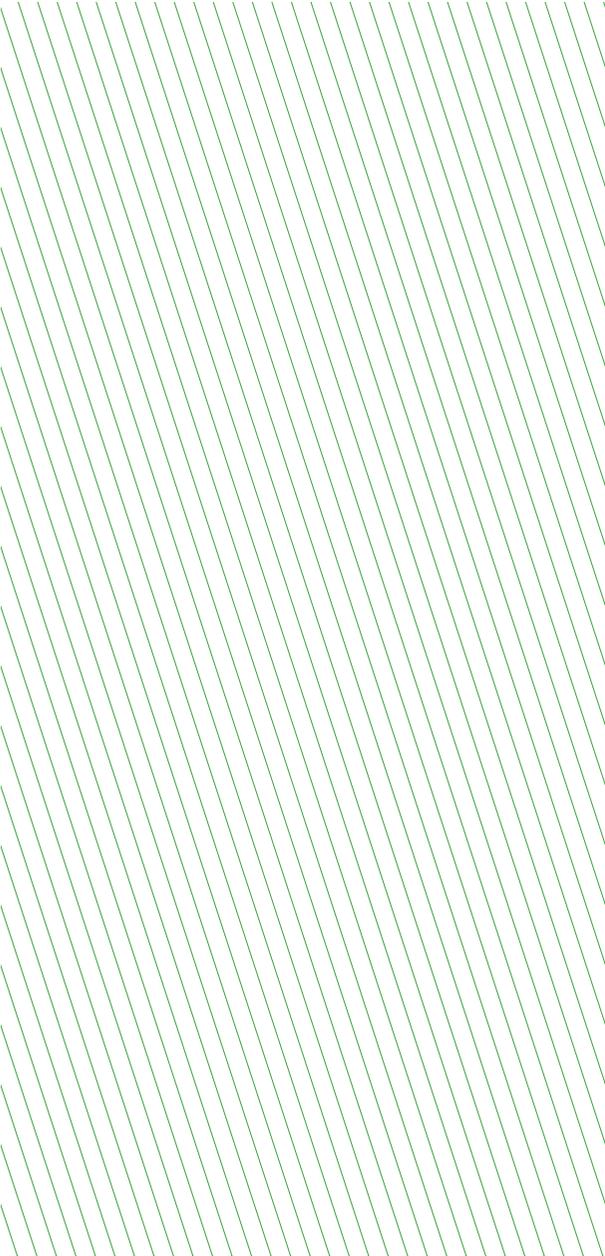
Nos activités tournent autour de la production du beurre de karité et le gari (farine de manioc). Nous avons les meilleures productions de la localité, ce qui nous a valu de gros clients qui achètent notre production. Notre clientèle est variée. Elle est faite de personnes de différentes régions. Nous avons les clients qui nous viennent de Malanville, de Nikki, de N'Dali et d'autres clients qui achètent nos stocks pour aller vendre dans les autres

marchés comme au Nigeria.

Avant l'arrivée du projet, notre activité se menait dans des conditions difficiles. Les femmes travaillaient à la main sans les outils de travail qu'il fallait, ajouter à cela les animaux nous dérangent et les aléas climatiques, par exemple la pluie ou les grands vents qui emportent parfois toute notre production. Nous avons connu cette période où de nombreux efforts étaient réduits à rien.

C'est comme ça un jour, les gens du Centre Agricole Régional pour le Développement Rural (CARDER) nous ont approché parce qu'ils savaient ce qu'on faisait. Quand ils sont arrivés, ils nous ont appelé en tant que responsables pour nous dire qu'il y a un nouveau projet qui pourra nous aider à mieux nous en sortir et mieux organiser notre activité.

Ainsi ils nous ont convoqué dans leur bureau à une réunion, c'est là qu'ils nous ont expliqué les tenants et les aboutissants du projet dont il était question. C'est à ce moment que nous avons découvert en réalité qu'il s'agissait du Programme d'Appui au Secteur du Développement Rural phase 2 (PASDeR2). C'est en effet de cette manière que nous avons connu véritablement le projet PASDeR2 et c'est depuis ce jour que les choses ont commencé par changer pour nous femmes de l'arrondissement de Soubado dans la commune de Pèrèrè. Je voudrais préciser que nous sommes plusieurs femmes que le projet aide dans l'accompagnement et l'autonomisation non seulement à Soubadô mais aussi dans d'autres localités.



Il y a aussi des hommes parmi nous qui bénéficient du projet. A notre niveau, nous faisons le beurre de karité et le gari. Ailleurs les gens font du soja, du maïs, du riz qui font partie des filières que le projet prend en compte. Nous sommes sous la tutelle de l'Union communale des producteurs (UCP). L'UCP nous appuie dans l'organisation et nous appelle aussi pour leur réunion dans le but que nous apprenions. Chaque fois qu'il y a de grandes décisions à prendre, ils nous invitent, nous les membres des associations, surtout lors des cotisations pour la réalisation de projets communautaires. Ce n'est pas seulement pour nous aider nous les femmes mais c'est aussi pour toutes les communautés villageoises composées d'hommes aussi. Mais nous les femmes nous sommes les plus priorisées.

Grâce au projet PASDeR, en tant que femme dans notre arrondissement, tu peux aujourd'hui dire à la maison comme dans d'autres activités personnelles beaucoup de choses. Aujourd'hui nous avons la facilité à envoyer nos enfants à l'école, ce qui était compliqué car beaucoup de foyers n'arrivaient pas à joindre les deux bouts. Plusieurs femmes ont accès à des soins de santé dans les centres de santé, ce qui était difficile parce que dans le passé nous faisons avec les moyens de bord quand on tombe malade. Avant le projet, quand on finissait de produire le beurre de karité, on chargeait sur la tête pour aller au marché. Maintenant grâce à nos efforts aux côtés de l'UCP et de la Coopération suisse, nous avons un tricycle pour transporter nos produits et cela c'est grâce au projet qui nous a permis de diversifier de faire du gari et d'avoir des revenus supplémentaires. Quand le PASDeR est arrivé, nous étions tous en joie. Ce sentiment a augmenté grâce à nos efforts qui marquent plusieurs personnes. Le projet nous a construit un très beau centre de production de gari et nous a même donné des équipements pour mieux procéder et aussi

pour mieux produire.

Nous ne travaillons plus de la même façon. Toutes les femmes se réunissent là et on travaille ensemble. Avant on travaillait sous le soleil et chacune reste chez elle pour travailler, aujourd'hui vous-même voyez tout le confort que nous avons grâce à ce centre et grâce au projet PASDeR2.

Le centre dispose d'une salle de réunion, d'une salle de stockage et quand on finit de travailler, on y dispose les produits. Il dispose également d'une salle de production, nous avons même une boutique et des toilettes où on se lave quand on finit de travailler chacune avant de rentrer. Cette grande maison est le plus grand cadeau que nous pouvons dire pour le moment et chaque fois même nous ne cessons de dire merci à ceux qui fournissent des efforts pour l'autonomisation des femmes dans la commune de Pèrèrè.

Je voudrais rendre hommage à mon mari qui est décédé l'année dernière, grâce à qui je suis la femme que vous voyez aujourd'hui. Quand on ne te soutient pas dans ce que tu fais en tant que femme, tu auras beau travaillé ça ne réussira pas. Mon mari me soutenait énormément dans les activités de notre association, il m'a montré la voie du leadership et me prodiguait des conseils pour mieux faire face à mes charges. Aujourd'hui, il n'est plus là mais c'est l'un des grands bénéficiaires du projet que cela soit de façon directe ou indirecte, il a tout le temps été à mes côtés depuis le début de notre association jusqu'à son décès. Nous avons plusieurs enfants et aujourd'hui je prends soin toute seule de mes enfants. Certains vont à l'école certains sont encore très jeunes. Je m'occupe de la maison comme j'ai appris à le faire à ses côtés et aujourd'hui où qu'il soit je lui dis merci.

## FICHE 24 –

# ASSOUMA Rachidatou : une femme formée à la transformation du soja en fromage, au service d'autres groupements de femmes de la commune de Ségbana



ASSOUMA Rachidatou



Je m'appelle madame ASSOUMA Rachidatou. Je suis à Segbana quartier Limanfrani, derrière le CEG, et je suis transformatrice en agro-alimentaire. Avant l'arrivée du Programme d'Appui au Secteur du Développement Rural (PASDeR), j'étais une maîtresse tricoteuse. En 2008, j'ai commencé avec la fabrication de fromage de soja. En 2016, j'ai suivi une formation au Centre Agricole Régional pour le Développement Rural (CARDER), c'est après la formation que j'ai pris connaissance du Programme d'Appui au Secteur du Développement Rural phase 2 (PASDeR2) qui m'a orienté. J'ai suivi la formation sur la gestion et à la suite de ladite formation, j'ai eu des opportunités qui ont débuté par le financement d'un micro-projet sur la transformation du soja, que le projet m'a trouvé. J'ai eu mon premier contact avec le PASDeR à la suite d'une visite d'échanges avec une amie à Kandi, visite au cours de laquelle j'ai assisté à une formation que le projet donnait aux dames de Kandi. A la fin de la formation, j'ai émergé en mettant comme lieu de provenance Ségbana, ce qui a attiré l'attention des formateurs qui ont échangé avec moi et m'ont demandé, s'ils viennent à Ségbana, est ce que je peux leur trouver les femmes pour la même formation. J'ai dit, oui ! Après la mobilisation, ils sont venus en 2017 pour la formation avec les femmes de ma commune sur les techniques de transformation de soja à l'Union Communale des Producteurs (UCP). C'était notre toute première formation sur la transformation de soja.

En 2017, à la suite de la formation, le projet a automatiquement déployé un technicien qui nous a encadré sur la transformation de soja surtout en fromage. Ensuite, j'ai gagné un financement, qui m'a fait valoir un moulin, un atelier de transformation et beaucoup d'autres matériels. Au moment de l'installation des nouveaux matériels, j'ai saisi une autre opportunité qui m'a fait voyager à l'extérieur, en Allemagne. En fin 2017, j'ai pu faire mon voyage dans le pays hôte pour aller faire des échanges, je dis « échange », c'est parce que je leur ai appris nos techniques de transformation et j'ai aussi appris les leurs.

Du retour de l'Allemagne, mon changement positif était de taille car, j'ai gagné beaucoup de relations. Après ça, j'ai eu une grande difficulté financière, ce qui m'a compliqué la vie sur plusieurs plans.

Du retour de mon voyage d'échanges, j'ai travaillé avec plus de six (06) groupements féminins pour un total de plus de cent cinquante (150) femmes de Sèrèbani, village de l'arrondissement de Sokotindji dans la commune de Ségbana. Vu la détermination de ces femmes, il fallait leur trouver un financement, mais mes soucis financiers ne m'ont pas permis d'atteindre ce but.



Présentement, les femmes de Sokotindji, Liboussou, Miami, Libantè et de Ségbana centre continuent la transformation de soja en fromage. Les autorités m'ont pris comme la représentante des transformatrices de soja de la commune.

Ma vie privée après avoir bénéficié du projet est que j'arrive à subvenir à mes besoins, d'ordres vestimentaires, sanitaires et autres ; j'arrive également à subvenir aux besoins de mes enfants, ce qui a beaucoup soulagé mon mari qui m'a soutenu dans ma logique. J'ai pu payer la scolarité de mes enfants. L'aîné a pu faire les études universitaires, un autre est carreleur à Parakou et les plus petits sont au Collège et au primaire. Lorsque j'étais à Serebani, je fonctionnais avec les femmes grossistes, qui prenaient séance tenante les produits et payaient sur place.

En tant que responsable des productrices de soja, je recommande aux femmes de l'arrondissement de Lougou et celle de Koutè de se mettre dans la transformation afin que chaque groupement puisse bénéficier des financements en cours.

FICHE 25 –

## Gestion de la COVID-19 : Expérience et leçons du PASDeR2

